

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-ACTIVOS

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 25 de mayo de 2016, tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la concentración consistente en la adquisición, por parte de GAS NATURAL DISTRIBUCIÓN SDG, S.A. (en adelante, GND), filial del grupo GAS NATURAL FENOSA, de un máximo de 249.715 puntos de suministro de gas licuado del petróleo (en adelante, GLP) canalizado, propiedad de REPSOL BUTANO, S.A. (en adelante, REPSOL BUTANO), que dio lugar al expediente C/0758/16 de la CNMC.
- (2) Dicha notificación incluyó propuesta de compromisos de la Notificante, GAS NATURAL FENOSA (en adelante, GNF). El plazo máximo para resolver se amplió en 10 días por la presentación de compromisos en primera fase. Con fecha 1 de junio de 2016, la Notificante aportó información adicional a la propuesta de compromisos remitida el 25 de mayo de 2016.
- (3) Dicha notificación ha sido realizada por GNF según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en las letras a) y b) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (4) Con fechas 7 y 8 de junio de 2016, esta Dirección de Competencia, conforme a lo previsto en los artículos 37.1.b) y 55.6 de la LDC, solicitó información necesaria para la adecuada valoración de la concentración tanto a distribuidores como a comercializadores de gas natural¹, acordándose la suspensión del plazo máximo para dictar y notificar resolución en primera fase establecida en el artículo 36.2.a) de la LDC.
- (5) Con fecha 1 de julio de 2016 la Dirección de Competencia acordó el levantamiento de la suspensión de plazo, al haberse cumplido el plazo otorgado para responder a la solicitud de información efectuada por la Dirección de Competencia.
- (6) Con fecha 8 de julio de 2016 la Notificante remitió una propuesta final de compromisos.
- (7) El artículo 38.2 de la LDC añade: *"El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la*

¹ Comercializadores que ofertan a clientes finales incluidos en el listado publicado por la CNMC, en cumplimiento de la Disposición Adicional Unica del Real Decreto 104/2010, el punto 4 de la Disposición Adicional 3ª del Real Decreto 197/2010 y el apartado 2.n del artículo 81 de la Ley 34/1998, del Sector de Hidrocarburos.

correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley”.

- (8) A la vista de lo anterior, la fecha límite para la autorización de la operación, en caso de no acordarse el inicio de la segunda fase del procedimiento, es el **30 de julio de 2016** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (9) La operación consiste en la adquisición, por parte de GAS NATURAL DISTRIBUCIÓN SDG, S.A., filial del grupo GAS NATURAL FENOSA (en adelante, GNF), de un máximo de 249.715 puntos de distribución y suministro de gas licuado del petróleo canalizado, propiedad de REPSOL BUTANO, S.A..
- (10) La operación se ha formalizado mediante la firma de un Acuerdo Marco de 30 de septiembre de 2015, suscrito entre GND y REPSOL BUTANO, por el que se acuerda el traspaso de las instalaciones de GLP canalizado identificadas en su Anexo 1, condicionado a la obtención de la autorización por parte de la CNMC y de las correspondientes autorizaciones administrativas, para la transmisión de las instalaciones de GLP canalizado, por la administración competente. Con fecha 25 de enero de 2016, GND y REPSOL BUTANO formalizaron otro Acuerdo Marco por el que las partes acordaron que GND procederá a adquirir las instalaciones incluidas en el Anexo a dicho Acuerdo, que están ubicadas en la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- (11) La efectiva transmisión de las instalaciones de GLP de REPSOL BUTANO a GND se llevará a cabo con la suscripción de los contratos de adquisición de activos individualmente, según los borradores presentados por la Notificante.
- (12) La operación se enmarca dentro de la estrategia de REPSOL de desinversión de activos no estratégicos, anunciada tras la adquisición de Talisman². En este sentido, ha sido autorizada por la CNMC, tanto la adquisición por parte de REDEXIS³ de 74.968 puntos de suministro y por parte de DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GAS EXTREMADURA, S.A.⁴ de 14.826 puntos de suministro de GLP canalizado. Por otra parte, con fecha 24 de mayo de 2016, NATURGAS ENERGIA DISTRIBUCION, S.A. ha notificado la adquisición de determinados puntos de suministro a REPSOL BUTANO (Expediente C/0759/2016) y el 25 de mayo de 2016, GAS NATURAL FENOSA ha notificado la adquisición de determinados puntos de suministro de GLP canalizado a REPSOL BUTANO (Expediente C/0758/16).

² <http://www.cnmv.es/Portal/HR/ResultadoBusquedaHR.aspx?nif=A-78374725&page=1&ihr=2>.

³ Resolución de la CNMC de 10 de diciembre de 2015, C-0710/15 REDEXIS/REPSOL GLP y 7 de julio de 2016, C/0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 -ACTIVOS

⁴ Resolución de la CNMC de 28 de abril de 2016 C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP.

- (13) La operación notificada es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (14) Los Acuerdos marco suscritos, el 30 de septiembre de 2015 y el 25 de enero de 2016, entre GND y REPSOL BUTANO, anexan borradores de contratos de adquisición de activos, con cláusulas que establecen que GAS NATURAL⁵ y REPSOL BUTANO suscribirán, para las instalaciones transmitidas, un contrato de suministro de GLP a granel que regule la compras de dicho combustible por parte de GAS NATURAL, por un precio de mercado.
- (15) A tenor de lo estipulado en los borradores de contratos de compraventa de instalaciones que forman parte de los Acuerdos Marco de compraventa, los contratos de suministro de GLP a granel que suscribirán REPSOL BUTANO y GAS NATURAL para los puntos traspasados podrían suponer una obligación de compra que podría exceder lo razonable en cuanto a su duración, en la medida en que dicho contrato es indefinido hasta la transformación de dichas instalaciones a gas natural y en tanto un número limitado de ellas no podrá ser transformadas, lo que limitaría de forma indefinida la capacidad de GAS NATURAL para contar con proveedores alternativos a REPSOL BUTANO.
- (16) La Notificante ha facilitado únicamente el modelo genérico de contrato de suministro de GLP a granel de REPSOL BUTANO a distribuidores de GLP canalizado, con las correspondientes condiciones generales de suministro. En relación a la duración del contrato, aparece la siguiente cláusula décima: *“El tiempo de duración del presente contrato es indefinido pero cualquiera de las partes podrá darlo por terminado avisando a la otra con tres meses de antelación”*.
- (17) No obstante lo anterior, la Notificante ha propuesto compromiso relativo a los contratos de suministro de GLP a granel a suscribir con REPSOL BUTANO para cada instalación, en el que limita la duración de dicho suministro a [< 5] años, prorrogables anualmente hasta un máximo de 5 años desde el inicio del contrato. Este compromiso limitaría la duración del contrato de suministro de GLP a granel con REPSOL BUTANO.
- (18) En todo caso, teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), en la presente operación, toda duración de los contratos de suministro de GLP a granel con REPSOL BUTANO que

⁵ Se prevé expresamente Gas Natural Distribución o cualquier distribuidora regional perteneciente al grupo empresarial. Al final de la cláusula primera del Acuerdo marco de 30 de septiembre de 2015, se indica «(...) GAS NATURAL (Distribución) podrá adquirir las citadas redes por sí misma, o designar a otra empresa distribuidora de gas natural o de GLP canalizado de su mismo grupo empresarial, para que sea ésta quien realice la adquisición en nombre propio”. Lo mismo se estipula en la cláusula 1.4 del Acuerdo marco de 25 de enero de 2016 para las instalaciones ubicadas en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

supere los 5 años, no se considera accesoria ni necesaria para la misma, quedando sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas, siempre y cuando no existan cláusulas de exclusividad, en cuyo caso dicho contrato de suministro no se consideraría accesorio ni necesario desde el momento inicial, quedando sujeto a la mencionada normativa sobre acuerdos entre empresas.

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

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

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1 GAS NATURAL DISTRIBUCION SDG, S.A. (GND)

- (21) GND es una filial del Grupo energético GAS NATURAL, dedicada al transporte y distribución de gas natural en distintos municipios españoles, fundamentalmente situados en la Comunidad Autónoma de Cataluña. Asimismo, está presente en el mercado de distribución y suministro de GLP canalizado. A su vez GAS NATURAL está controlada conjuntamente por REPSOL (titular de un 30% de su capital) y LA CAIXA (titular del 34,4% del capital social).
- (22) Gas Natural SDG, S.A. controla GND, al ostentar indirectamente a través del Holding Negocios Regulados de Gas S.A. (de la que ostenta una participación directa del 99,99% de su capital social), una participación del 99,99% de su capital social, e indirectamente una participación del 0,01% a través de la Propagadora del Gas, S.A. Propagadora del Gas está participada al 99,99% por GAS NATURAL SDG, S.A.⁶

⁶ Otras sociedades distribuidoras de gas natural del grupo GNF son Gas Natural Andalucía, S.A., participada en un 99,99% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.; Gas Natural Rioja, S.A., participada en un 87,5% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A., en un 11,14% por Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja, S.A. y en un 1,30% por el Ayuntamiento de Logroño; Gas Natural Castilla La Mancha, S.A., participada en un 95% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 5% por Junta de Comunidades de Castilla La Mancha; Gas Natural Castilla y León, S.A., participada en un 90% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A., en un 9,9% por Invergestión, Sociedad de Inversiones y Gestión, S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.; Gas Natural Cegas, S.A., participada en un 99,65% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A., en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A. y en un 0,3% por minoritarios; Gas Navarra, S.A., participada en un 99,99% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.; Gas Natural Aragón, S.A., participada en un 99,99% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.; Gas Natural Infraestructuras Distribución Gas SDG, S.A., participada en un 99,99% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.; Gas Natural Madrid SDG, S.A. participada en un 99,99% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.; Gas Galicia Sociedad para el Desarrollo del Gas, S.A. participada en un 61,61% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A., en un 27,82% por la Xunta de Galicia, en un 9,94% por Abanca

- (23) Asimismo, Gas Natural Comercializadora, S.A., Gas Natural Servicios SDG, S.A. y Gas Natural S.U.R. SDG, S.A. son las filiales comercializadoras participadas al 100% por el Grupo GNF.
- (24) El volumen de negocios del Grupo GNF objeto de la operación en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RD 261/2008 es, según la Notificante, la siguiente:

TABLA 1 VOLUMEN DE NEGOCIOS CONSOLIDADO DEL GRUPO GAS NATURAL FENOSA. Año 2015 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[> 5.000] ⁷	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

Nota: Según las cuentas anuales de 2014: El volumen de negocios mundial fue 26.015 millones de €; 15.059 millones de € en la UE y 12.828 millones de € en España.

V.2. ACTIVOS REPSOL BUTANO

- (25) Los activos de REPSOL BUTANO objeto de la operación consisten en 249.715 puntos de suministro de Gas Licuado del Petróleo (GLP) canalizado, repartidos en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Aragón, Castilla La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valencia, Extremadura, Galicia, Islas Baleares, La Rioja, Madrid y Navarra.
- (26) REPSOL BUTANO, S.A. se dedica a la comercialización al por menor de GLP, por lo que es titular de determinadas instalaciones de almacenamiento que prestan servicio, mediante las correspondientes canalizaciones, a diversas localidades (municipios, polígonos, urbanizaciones) ubicadas en todo el territorio nacional.
- (27) La facturación de los Activos de REPSOL BUTANO objeto de la operación en el año 2014, conforme al artículo 5 del RD 261/2008 es, según la Notificante, la siguiente:

TABLA 2 VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ACTIVOS DE REPSOL BUTANO OBJETO DE OPERACIÓN. Año 2014 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[< 2.500]	[<250]	[>60]

Fuente: Notificación

Corporación Industrial y Empresarial, S.L. y en un 0,63% por el Ayuntamiento de la Coruña. Asimismo, GNF posee el control exclusivo de Gas directo, S.A.

⁷ Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercado de producto

- (28) Los sectores económicos afectados por la operación son el de distribución y suministro, tanto de GLP como de gas natural (NACE D.3522 distribución por tubería de combustibles gaseosos y D.3523: Comercio de gas por tubería).
- (29) En el mercado de distribución y suministro de GLP canalizado, se encuentran presentes las dos partes. Asimismo, el mercado de distribución de gas natural está afectado por la operación de concentración puesto que la intención de la Notificante es transformar las instalaciones de GLP adquiridas para su utilización con gas natural, con lo que las canalizaciones acabarán formando parte de la red de gas natural del Grupo GNF.
- (30) A su vez, el mercado de distribución de gas natural está directamente relacionado con los mercados de aprovisionamiento y de suministro de gas natural donde la Notificante está presente. El grupo GNF también está presente en mercados relacionados con los anteriores, tales como el de transporte e infraestructuras gasistas, en los mercados de generación, suministro y distribución de energía eléctrica y en los mercados conexos con los de suministro de gas y de electricidad, si bien no se consideran afectados por la operación de concentración.
- (31) Por otra parte, se analiza el mercado de suministro de GLP a granel, situado aguas arriba del mercado de distribución y suministro de GLP canalizado, en el que no se encuentra presente la Notificante, pero que se verá afectado como consecuencia de las restricciones accesorias a la operación que incorporan los borradores de contratos de compraventa.

VI.1.1 Distribución y suministro de GLP

- (32) De acuerdo con la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos (LSH), se entiende por GLP, las fracciones de hidrocarburos ligeros que se obtienen del petróleo crudo o del gas natural, principalmente propano y butano, que son utilizados como combustible.
- (33) Los GLP pueden ser suministrados en las modalidades de envasado y a granel. Esta última modalidad incluye la distribución y/o suministro de GLP por canalización, entendido éste como la distribución y el suministro de GLP desde uno o varios depósitos por canalización a más de un punto de suministro, cuya entrega al cliente se realiza en fase gaseosa, y cuyo consumo se mide por contador para cada uno de los consumidores⁸.
- (34) En el caso del suministro en la modalidad de canalizado, el GLP procedente de las refinerías o de los depósitos de importación, es transportado en grandes volúmenes hasta los centros de almacenamiento, de donde son distribuidos, generalmente mediante camiones cisterna, hasta el depósito de almacenamiento del que parte la red de canalizaciones que lo llevarán hasta los usuarios finales.

⁸ Artículo 44bis. 3 de la LSH.

- (35) El suministro a los consumidores finales puede ser efectuado de forma directa por los operadores al por mayor verticalmente integrados, o bien a través de empresas distribuidoras de canalizado, que adquieren el GLP a granel a los operadores mayoristas.
- (36) Por ello, teniendo en cuenta las diferencias entre el suministro de GLP por canalización y el de suministro de GLP a granel⁹, se analiza, por un lado, el mercado de **distribución y suministro de GLP canalizado**, en el que se encuentran presentes las dos partes de la operación, y, por otro, el mercado de **suministro de GLP a granel**, situado aguas arriba del anterior, que se verá afectado por las cláusulas de suministro previstas en los borradores de contratos de compraventa de activos.
- (37) Así, mientras el suministro de GLP canalizado, con precios regulados, se orienta principalmente al sector doméstico, la demanda industrial obtiene suministro de GLP a granel, a precio libre.
- (38) Por otra parte, precedentes nacionales y comunitarios¹⁰ han concluido que el GLP constituye un mercado de producto separado del de otras fuentes energéticas alternativas. De hecho en presencia de redes de gas natural, ambas fuentes energéticas pueden ser consideradas alternativas, puesto que el cambio al gas natural puede producirse fácilmente con ajustes y costes razonables.
- (39) La utilización del GLP como combustible se circunscribe, principalmente, a zonas que carecen de suministro de gas natural y la propia regulación prevé la posibilidad de transformar las instalaciones para su utilización con gas natural, lo que suele ocurrir cuando las redes de gas natural llegan a estas zonas. Cabe señalar, además, la diferente regulación aplicada en cada caso y que los sujetos que llevan a cabo dichas actividades deben ser distintos.
- (40) Teniendo en cuenta que según la Notificante está prevista la transformación de las redes de GLP canalizado para su uso con gas natural, se analizarán tanto el mercado de distribución y suministro de GLP como el de distribución de gas natural.

VI.1.2 Suministro de GLP a granel

- (41) Situado aguas arriba del mercado de distribución y suministro de GLP canalizado, cabe distinguir el suministro de GLP a granel, por parte de los operadores mayoristas de GLP, desde los centros de almacenamiento hasta los depósitos de donde parte la red de canalizaciones.
- (42) La Notificante señala que no tiene intención de explotar las redes de distribución de GLP canalizado, sino de transformarlas en redes de distribución de gas natural. Sólo de forma residual y en el supuesto de que

⁹ M.4028 FLAGA/PROGAS/JV ; C-0710/15 REDEXIS/REPSOL GLP ; C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP.

¹⁰ C-7010/15 REDEXIS/REPSOL GLP; C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP ; M.1628 Totalfina/Elf; M.4028 FLAGA/PROGAS/JV.

se dieran casos en que técnicamente no sea posible efectuar dicha transformación, GNF ejercerá la actividad de suministro de GLP¹¹.

- (43) Por otra parte, la Notificante señala que si se diera el caso de que en alguno de los municipios donde radican los activos adquiridos de GLP para su transformación en gas natural, ya se hubiera otorgado una autorización de explotación de redes de gas natural a otra empresa no perteneciente al grupo GNF, se respetaría el principio de monopolio natural de la red de distribución de gas, y no se llevaría a cabo la transformación de las redes adquiridas. Por tanto, cabe considerar en la presente operación de concentración que habrá una demanda de GLP a granel, al menos de tipo residual, por parte de la Notificante.

VI.1.3 Distribución de gas natural

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

¹¹ Según la Notificante: "Si se planteasen supuestos en los que por dificultades técnicas o de otra índole, ajenas a la voluntad de GNF no fuera posible la inmediata transformación de los activos de GLP a GN, se valoraría la constitución de una sociedad de distribución de GLP que adquiriría dichos activos transitoriamente y hasta su transformación, como solución para no perjudicar a los clientes afectados".

- (48) El artículo 73 de la LSH establece que las autorizaciones de construcción y explotación de instalaciones de distribución deben ser otorgadas preferentemente a la empresa distribuidora de la zona. En caso de no existir distribuidor en la zona, se ha de atender a los principios de monopolio natural del transporte y la distribución, red única y de realización al menor coste para el sistema gasista.
- (49) Están regulados el libre acceso a las redes de transporte y distribución, la retribución de las actividades de transporte y distribución y los peajes de acceso a infraestructuras del sistema gasista.
- (50) GNF está presente en el mercado de distribución de gas natural y es esencial tener en cuenta que la prevista transformación a gas natural de los puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a REPSOL, convertirá dichos puntos de suministro en nuevas altas de gas en la redes de distribución de gas de GNF.

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

- (51) El artículo 46 bis de la LSH establece que los titulares de las instalaciones de distribución de GLP a granel pueden solicitar la autorización correspondiente para transformar las mismas para su utilización con gas natural.
- (52) El anexo X de la Ley 18/2014 establece una retribución por distribución mayor durante un periodo de 5 años en los municipios de gasificación reciente respecto a los que ya tienen asignada los municipios que ya disponían de gas natural¹².
- (53) Para el mercado captado en términos municipales de gasificación reciente, se establece una retribución incentivadora por cliente conectado a presión igual o inferior a 4 bar. De ahí el interés de las distribuidoras por intentar crecer en nuevas poblaciones. Esta retribución incentivadora sólo será de aplicación para aquellos términos municipales no gasificados en los que el acta de puesta en servicio sea posterior al 1 de enero del año 2014.
- (54) El distribuidor de gas natural tiene un papel esencial en el proceso de altas de nuevos suministros de gas natural, siendo, éste (directamente o a través del instalador habilitado subcontratado) el primer punto de contacto con el consumidor.
- (55) En relación con las nuevas altas de gas natural, para mejorar la información a disposición del consumidor para la elección de suministrador, la CNMC dictó Resolución con decisión Jurídica Vinculante, con fecha 18 de febrero de 2014, en la que el distribuidor, junto a la documentación que debe aportar al solicitante de una acometida a tenor de lo dispuesto en el artículo 25.2 del Real Decreto 1434/2002¹³, debía incluir información sobre las tarifas

¹² El citado anexo indica que se entenderá por término municipal de gasificación reciente aquel cuya primera puesta en servicio de gas se haya producido menos de cinco años antes del año de cálculo de la retribución.

¹³ Real Decreto 1434/2002 de 27 de diciembre, por el que se regulan las actividades de transporte, distribución, comercialización, suministro y procedimiento de autorización de instalaciones de gas natural.

existentes y sobre los suministradores que operen en el mercado español de gas natural.

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

- (56) Como mercado verticalmente relacionado al de distribución de gas natural, se encuentra el mercado de suministro minorista de gas natural, donde la Notificante está presente.
- (57) El suministro minorista de gas natural es la actividad necesaria para la entrega del gas natural, a través de las redes de transporte y distribución, al consumidor final. Se reconoce la libre iniciativa empresarial para el ejercicio del suministro de gases combustibles por canalización (artículo 2 LSH).
- (58) Los precedentes¹⁴ han optado por diferenciar los mercados de suministro por el tipo de clientes, teniendo en cuenta las diferencias en volúmenes de consumo, patrones de demanda, tipos de contrato, relaciones con los clientes, márgenes comerciales, etc.
- (59) Así, se distingue entre el suministro de gas a clientes industriales (alta presión), el suministro a clientes doméstico-comerciales (baja presión) y el suministro de gas a generadores eléctricos.
- (60) El mercado afectado por la operación notificada es el de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales. Según la Notificante, el [90-100]% de los puntos de suministro y el [80-90]% del volumen de energía de los activos de GLP canalizado adquiridos a REPSOL BUTANO para su posterior transformación a gas natural, corresponde a clientes domésticos. El resto de puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a REPSOL por GNF son clientes comerciales.
- (61) En la medida en que con la transformación de las redes de GLP canalizado a gas natural, los puntos de suministro transformados serán nuevas altas en las redes de distribución de gas natural de GNF y que, tal y como ha sido confirmado en las contestaciones al requerimiento de información efectuado por la Dirección de Competencia, el suministro de gas en las nuevas altas transformadas presenta diferencias sustanciales respecto al suministro del cliente que ya tiene suministro de gas de forma efectiva, se analiza el efecto vertical de las nuevas altas de distribución de gas natural en el mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales.

VI.1.5. Mercado mayorista de aprovisionamiento de gas natural a España

- (62) Comprende todas las actividades necesarias para introducir el gas hasta la red básica de transporte en España, bien sea a través de gasoductos internacionales, bien en forma de GNL, a través de las plantas de regasificación.

¹⁴ C/0465/12 IBERDROLA/NAVASFRÍAS y GAS NATURAL/IBERDROLA DISTRIBUCIÓN, C-0098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA, C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR; M.3696 EON/MOL; M.4180 GDF/SUEZ; M.3440 EDP/GDP/ENI; M.3868 DONG/Elsam/Energi E2.

- (63) La Notificante se encuentra en el mercado mayorista de aprovisionamiento de gas natural a España, tanto primario como secundario¹⁵. Dicho mercado está afectado por la operación debido a que es una actividad directamente relacionada con el suministro de gas a clientes y la Notificante se encuentra presente en ambos mercados (aprovisionamiento y suministro de gas natural).

VI.2 Mercado geográfico

VI.2.1 Distribución y suministro minorista de GLP canalizado

- (64) Según los precedentes más recientes¹⁶ y teniendo en cuenta los precedentes existentes para el mercado de distribución de gas natural y atendiendo a su similitud con el mismo, se analiza el mercado de distribución y suministro de GLP canalizado desde un punto de vista local, provincial, autonómico y nacional.

VI.2.2 Suministro de GLP a granel

- (65) De acuerdo con precedentes nacionales y comunitarios¹⁷, a los efectos del presente expediente, se considerará que el mercado de suministro de GLP a granel es de ámbito nacional.

VI.2.3 Distribución de gas natural

- (66) Los precedentes más recientes¹⁸ han considerado que los mercados de distribución son regionales y vienen delimitados por el área que abarca las autorizaciones administrativas. Este carácter local viene reforzado por la obligación que se deriva del artículo 73.7 de la LSH:

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

¹⁵ El mercado primario incluye las transacciones entre productores de gas por el lado de la oferta, y los agentes importadores o aprovisionadores de gas a España por el lado de la demanda. Debido a la reducida cantidad de gas producido en España, estas transacciones se realizan en su casi totalidad fuera del sistema gasista español. El gas importado es introducido en el sistema gasista nacional bien mediante los puntos de entrada por gasoducto, si se trata de gas canalizado, o bien por planta de regasificación si se trata de Gas Natural Licuado (GNL). Los contratos de importación son mayoritariamente contratos bilaterales de largo plazo.

El mercado secundario comprende los contratos de reventa de los importadores a otros comercializadores, y las transacciones que los comercializadores realizan entre ellos (típicamente de corto plazo) para ajustar sus posiciones de compra y venta para cubrir sus necesidades de suministro a los consumidores finales en España. En los intercambios de GNL, dada la existencia de un punto de balance por cada planta de regasificación que limita las posibles contrapartes a los agentes con capacidad reservada en la misma, tiende a generarse una segmentación de intercambios por planta de regasificación.

¹⁶ C-0710/15 REDEXIS/REPSOL GLP, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP.

¹⁷ M.1628 TOTALFINA/ELF, A 317/02 Comercialización GLP; M.4028 FLAGA/PROGAS/JV; C-0710/15 REDEXIS/REPSOL GLP.

¹⁸ C-098/08 GAS NATURAL/FENOSA, C-0176/09 NATURGAS/GAS NATURAL; C-0212/10 MORGAN STANLEY/GAS NATURAL; C-0300/10 GOLDMAN SACHS/NUBIA; C-0237/10 ENDESA GAS/DISTRIBUIDORA REGIONAL DE GAS; C-0282/10 GAS NATURAL/TRANSPORTISTA SUEUROPEA/DISTRIBUIDORA SUEUROPEA/TRANSMANCHEGA DE GAS C-0336/11 NMG/BDG; C-0472/12 CRISTIAN LAY/DICOGEXSA/GET; C-0448/12 MADRILEÑA RED DE GAS/IBERDROLA DISTRIBUCIÓN; C-0465/12 IBERDROLA/NAVASFRIAS Y GAS NATURAL /IBERDROLA DISTRIBUCIÓN; C-603/14 REDEXIS/GEMD; C-0658/15 GAS NATURAL/GAS DIRECTO; C-0710/15 REDEXIS/REPSOL GLP.

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

(67) En operaciones de concentración recientes¹⁹ se ha considerado que la titularidad de las redes de distribución en una zona puede condicionar la dinámica competitiva en el mercado de suministro en dicha zona, especialmente en el suministro a clientes domésticos y PYMES. En particular, en la C-098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA (párrafos 350-352) se indica (subrayado, añadido):

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

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

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

- (68) Si bien el mercado de suministro de gas a clientes domésticos y PYMES tiene dimensión nacional debido a que los distintos oferentes establecen sus estrategias competitivas y ofertan sus servicios a nivel nacional²⁰, por su relevancia en la presente operación de concentración se analiza la vinculación histórica al comercializador perteneciente al grupo propietario de las redes de distribución de gas natural. Esta vinculación al comercializador perteneciente al mismo grupo empresarial que el distribuidor de la zona es especialmente significativa en el suministro de nuevas altas de gas.
- (69) Por ello, en la presente operación de concentración, en donde los puntos de suministro adquiridos a REPSOL BUTANO serán nuevas altas de suministro de gas natural, una vez sean transformados, se analizará tanto el ámbito geográfico nacional como el regional (a nivel provincial) del mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales y, en particular, en el suministro de nuevas altas de gas.

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

(70) De acuerdo con precedentes nacionales y europeos²¹, el mercado mayorista primario de aprovisionamiento de gas natural a España tiene ámbito geográfico superior al nacional mientras que el mercado secundario (organizado y OTC) tiene ámbito nacional.

¹⁹ C-098/08 GAS NATURAL /UNIÓN FENOSA, C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR.

²⁰ C-098/08 GAS NATURAL/ UNIÓN FENOSA.

²¹ C-098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA, M.6801 Rosneft/TNK-BP, M.1383 Exxon/Mobil; M.3868 DONG/Elsam/Energi E2.

VII. ANALISIS DEL MERCADO

VII.1 Estructura de la oferta

VII.1.1 Distribución y suministro minorista de GLP canalizado

- (71) Según la información aportada por la Notificante, previamente a la presente operación de concentración, GNF mantenía una cuota en el mercado **nacional** de distribución y suministro de GLP del 0,35% en términos de número de puntos de suministro y del 0,31% en términos de volumen de energía con datos de 2014. Tras la operación, GNF alcanzará una cuota del 43,91% en términos de número de puntos de venta (con una adición del 43,55%) y del 39,03% en términos de volumen de ventas (con una adición del 38,72%) en el mercado nacional de distribución y suministro de GLP canalizado. Con datos aportados por la Notificante y teniendo en cuenta las dos operaciones de concentración de adquisición de activos de GLP canalizado de REPSOL que han sido autorizadas por la CNMC²² en el momento de la notificación de la presente operación de concentración, GNF alcanzaría la cuota más elevada del mercado de suministro de GLP canalizado, quedando REPSOL BUTANO en una segunda posición (30,67% en términos de número de puntos de venta y 34,91% en términos de volumen de ventas).
- (72) No obstante, cabe indicar que REPSOL BUTANO se está desprendiendo de sus activos de GLP canalizado, a través de ventas sucesivas a distintas compañías distribuidoras de gas natural²³, para su transformación a gas natural. Tras todas las operaciones de venta notificadas a la CNMC, REPSOL BUTANO mantendrá una posición reducida en el mercado de distribución y suministro de GLP canalizado (aproximadamente el 8,4%). Asimismo, los activos de GLP canalizado adquiridos a REPSOL por las distintas distribuidoras de gas natural, se mantendrán de forma transitoria en dicho mercado, debido a que la gran mayoría de dichos puntos de suministro adquiridos a REPSOL BUTANO por distintos operadores serán transformados paulatinamente a gas natural.

²² C-0710/15 REDEXIS/REPSOL GLP ; C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP.

²³ Además de GNF (Expediente C-0758/16), REDEXIS (Resolución de la CNMC C-0719/15 y Expediente C-0767/16), DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GAS EXTREMADURA (Resolución de la CNMC C-0739/16), NATURGAS (Expediente C-0758/16) y MADRILEÑA RED DE GAS (Expediente C-0772/16).

TABLA 3. DISTRIBUCIÓN Y SUMINISTRO DE GLP CANALIZADO NACIONAL				
Año 2014				
	Puntos de suministro (nº)		Volumen (T)	
REPSOL	425.585	74,23%	169.944	73,63%
Activos	249.715	43,55%	89.366	38,72%
CEPSA	37.555	6,55%	14.980	6,49%
VITOGAS	10.091	1,76%	4.755	2,06%
PRIMAGAS	5.504	0,96%	41	0,02%
NATURGAS	548	0,10%	620	0,27%
REDEXIS	76.689	13,38%	29.554	12,80%
GNF (1)	2.029	0,35%	714	0,31%
GNF+Activos	251.744	43,91%	90.080	39,03%
GAS EXTREMADURA	14.879	2,60%	5.307	2,30%
OTROS	477	0,08%	4.903	2,12%
TOTAL	573.357	100,00%	230.818	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Notificante.

(1) Incluye los activos de GLP de Gas Directo.

- (73) A nivel **autonómico**, tras la operación de concentración, GNF entrará en determinadas Comunidades Autónomas en las que no estaba presente, como Aragón (alcanzando una cuota del [30-40] % en términos de número de puntos de venta), Islas Baleares ([10-20] %), Extremadura ([0-10]%), Cataluña ([70-80]%), Galicia ([80-90]%), Madrid ([20-30]%) y Navarra ([70-80]%), o en las que estaba presente mínimamente, con cuotas inferiores al [0-10]%, como Andalucía (alcanzando tras la adquisición de puntos de GLP canalizado a REPSOL BUTANO, una cuota en términos de número de puntos de suministro del [50-60]%), Castilla-La Mancha ([70-80]%), Castilla y León ([50-60]%), La Rioja ([50-60]%) y Comunidad Valenciana ([60-70]%).
- (74) A nivel **provincial**, tras la operación de concentración, GNF alcanzará las siguientes cuotas de mercado en términos de número de puntos de suministro: en A Coruña ([90-100]%), Albacete ([50-60]%), Alicante ([50-60]%), Almería ([20-30]%), Badajoz ([0-10]%), Barcelona ([50-60]%), Burgos ([50-60]%), Cáceres ([0-10]%), Cádiz ([10-20]%), Castellón ([70-80]%), Ciudad Real ([70-80]%), Córdoba ([80-90]%), Cuenca ([80-90]%), Girona ([80-90]%), Granada ([50-60]%), Guadalajara ([60-70]%), Huelva ([80-90]%), Huesca ([40-50]%), Islas Baleares ([10-20]%), Jaén ([0-10]%), La Rioja ([50-60]%), León ([90-100]%), Lleida ([70-80] %), Lugo ([50-60]%), Madrid ([20-30]%), Málaga ([60-70]%), Navarra ([70-80]%), Ourense ([80-90]%), Palencia ([60-70]%), Pontevedra ([80-90]%), Salamanca ([40-50]%), Segovia ([40-50]%), Sevilla ([70-80]%), Soria ([60-70]%), Tarragona ([30-40]%), Teruel ([0-10]%), Toledo ([70-80]%), Valencia ([80-90]%), Valladolid ([30-40]%), Zamora ([70-80]%) y Zaragoza ([0-10]%).
- (75) Finalmente, a nivel local, las cuotas de GNF en cada uno de los municipios y áreas en las que opera serían del 100%.

- (76) En todo caso, según indica la Notificante, GNF no tiene intención de explotar las redes de distribución de GLP canalizado, sino que pretende efectuar una progresiva transformación de las mismas en redes de distribución de gas natural, y sólo de forma residual y en el supuesto de que se dieran casos en que técnicamente no sea posible efectuar dicha transformación, se ejercerá la actividad de suministro de GLP canalizado.

VII.1.2 Suministro de GLP a granel

- (77) Teniendo en cuenta que los contratos de compraventa de activos que se vayan suscribiendo entre las distintas distribuidoras pertenecientes al grupo GAS NATURAL y REPSOL BUTANO se acompañarán de contratos de suministro de GLP a granel con REPSOL BUTANO, se analiza este mercado, situado aguas arriba del de distribución y suministro minorista de GLP canalizado.
- (78) De acuerdo con la información facilitada por la Notificante, los principales proveedores de GLP canalizado de GNF son REPSOL BUTANO ([...] %), UNIVERSAL GASWORKS ([...] %), CATGAS ENERGÍA ([...] %), VITOGAS ESPAÑA ([...] %) e ILERDAGAS ([...] %), repartiéndose el resto entre otra serie de proveedores menores (CEPSA, EXPROYECT, GAS BRUC, gas Santa Eugenia de Berga). Tras la operación de concentración, transitoriamente, en tanto los puntos de suministro no sean transformados a gas natural y durante un periodo máximo de [< 5] años, prorrogable anualmente hasta un máximo de 5 años, según el compromiso propuesto por la Notificante, REPSOL BUTANO seguirá siendo el suministrador de GLP a granel de los puntos de suministro que GNF adquiere en la presente operación de concentración. En el siguiente cuadro se muestran las cuotas de suministro de GLP a granel en España en 2014 según información de la CNMC.

TABLA 4. MERCADO DE SUMINISTRO DE GLP A GRANDEL		
Año 2014		
	Total GLP granel	GLP a granel a distribuidoras GLP canalizado
REPSOL BUTANO	79,7%	31,9%
CEPSA COMERCIAL PETRÓLEO	7,7%	33,6%
DISAGAS	4,2%	-
VITOGAS	3,8%	30,6%
PRIMAGAS	2,8%	2,0%
GALP	1,8%	1,8%
TOTAL	100%	100%

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

VII.1.3. Distribución de gas natural

- (79) El mercado de distribución de gas natural es un mercado afectado por la presente operación de concentración, debido a que los activos de GLP canalizado son adquiridos a REPSOL BUTANO con el objeto de su transformación a gas natural. Por tanto, la posición de GNF en el mercado de distribución de gas natural se verá reforzada tras la presente operación de concentración.
- (80) GNF es el principal distribuidor de gas natural en España. La cuota de GNF a nivel **nacional** fue el 69,10% en términos de puntos de suministro y el 71,07% en términos de volumen de energía distribuida en 2014.
- (81) Considerando que todas las instalaciones adquiridas por distintos distribuidores gasistas a REPSOL BUTANO de GLP canalizado serán transformadas en puntos de distribución de gas natural²⁴, tras la operación, GND alcanzará una cuota en el mercado de distribución de gas natural a nivel nacional del 69,32% en términos de número de puntos de suministro y del 71,08% en términos de volumen de energía distribuida con datos de 2014.

TABLA 5 DISTRIBUCIÓN DE GAS NATURAL NACIONAL

Datos año 2014

considerando suministros de GLP canalizado adquiridos a REPSOL BUTANO como nuevas altas de gas natural

	Después de la adquisición de GLP a REPSOL P.s.transformados de GLP como nuevas altas de gas natural				Antes de la adquisición			
	Puntos de suministro		Volumen		Puntos de suministro		Volumen	
	nº	%	MWh	%	nº	%	MWh	%
GNF (1)	5.219.295	66,15%	171.058.958	70,59%	5.219.295	69,10%	171.058.958	71,07%
GNF + nuevas altas (2)	5.469.010	69,32%	172.255.122	71,08%				
EDP-NATURGAS	1.030.872	13,07%	47.007.631	19,40%	1.030.872	13,65%	47.007.631	19,53%
MADRILEÑA RED DE GAS	842.588	10,68%	8.859.695	3,66%	842.588	11,15%	8.859.695	3,68%
REDEXIS (3)	462.225	5,86%	12.430.473	5,13%	390.656	5,17%	12.068.864	5,01%
GAS EXTREMADURA (4)	84.871	1,08%	1.776.355	0,73%	70.045	0,93%	1.705.669	0,71%
TOTAL+nuevas altas	7.889.566	100,00%	242.329.275	100,00%	7.553.456	100,00%	240.700.816	100,00%

Fuente: elaboración propia a partir de información del notificante y de la CNMC.

- (1) Incluye los suministros de GAS DIRECTO. C-0658/15 GAS NATURAL/GAS DIRECTO.
 (2) Incluye las nuevas altas de la operación notificada.
 (3) Incluye las nuevas altas de GLP como altas de gas (71.569 suministros) por operación de concentración C-0710/15 REDEXIS GAS/GLP REPSOL BUTANO-ACTIVOS.
 (4) Incluye las nuevas altas de GLP como altas de gas (14.879) por operación de concentración C-0739/16 GAS EXTREMADURA/GLP REPSOL BUTANO.

²⁴ Considerando las adquisiciones de activos de GLP canalizado a REPSOL que han sido autorizadas por la CNMC en la fecha de notificación de la presente operación, esto es, C-0710/15 REDEXIS GAS/ REPSOL GLP y C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP.

natural en las Comunidades Autónomas de Aragón, Baleares y Extremadura²⁵.

- (84) A nivel **provincial**, en términos de número de puntos de suministro en el tercer trimestre de 2015, GNF fue el distribuidor monopolista (con cuotas superiores al 70%) en todas las provincias de Andalucía salvo en Almería y Jaén (donde registra cuotas del [40-50] % y [40-50]%, respectivamente); en todas las provincias de la Comunidad Valenciana, de Castilla La Mancha, de Castilla y León donde adquiere puntos de suministro de GLP a REPSOL BUTANO, de Cataluña, de Galicia, La Rioja y Navarra. Como se ha dicho, en Madrid la cuota de mercado de GNF ascendió al [50-60]% en términos de puntos de suministro²⁶.
- (85) A nivel **local**, GNF es monopolista en todas áreas que abarcan las autorizaciones administrativas, normalmente municipales. Según la Notificante el [60-70]% de los suministros de GLP adquiridos a REPSOL BUTANO corresponden a municipios donde la Notificante dispone de autorización administrativa.

Distribución de gas natural a nuevas altas

- (86) Con la operación de concentración, GNF transformará progresivamente los puntos de suministro de GLP adquiridos a REPSOL BUTANO en gas natural. Por tanto, con la operación de concentración GNF aumentará el número de nuevas altas en sus redes de distribución de gas natural en un máximo de 249.715 puntos de suministro. De acuerdo con la información proporcionada por la Notificante, las altas de gas que GNF obtendrá con la adquisición de los puntos de suministro de gas natural de la presente operación de concentración supone unas [...] veces el número de altas anuales que las distribuidoras del Grupo GNF obtuvieron en 2014. Según la Notificante, la compra de las plantas de GLP canalizado a REPSOL BUTANO le permitirá una más rápida entrada en nuevos municipios, una vez que el distribuidor haya adaptado las instalaciones de GLP para su uso con gas natural, y le permitirá anticipar su expansión en territorios en los que ya tenía previsto instalarse, debido a que GNF ya cuenta con autorización de distribución de gas natural en el área de influencia de los municipios afectados.

VII.1.4. Suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales

- (87) GNF es el principal suministrador de gas natural a clientes domésticos y PYMES en España. En 2014 registró una cuota **nacional** del 58,16% en términos de número de suministros y del 55,70% en términos de volumen de ventas.
- (88) Si bien hay libertad de elección de suministrador, considerando que todos los clientes afectados por la transformación de GLP canalizado a gas natural de la operación notificada, fueran suministrados por el notificante, GNF obtendría una adición de cuota de 1,34% de cuota en el mercado nacional.

²⁵ Información de la CNMC del tercer trimestre de 2015.

²⁶ Información de la CNMC del tercer trimestre de 2015.

TABLA 7. COMERCIALIZACIÓN DE GAS NATURAL
(sector doméstico y PYME) (1)

Total Nacional. Datos Año 2014

	Clientes		Ventas	
	nº	%	MWh	%
Grupo GAS NATURAL	4.387.606	58,16%	33.926.038	55,70%
Grupo ENDESA (2)	1.463.638	19,40%	13.092.428	21,50%
EDP NATURGAS	831.414	11,02%	5.978.637	9,80%
IBERDROLA	821.463	10,88%	5.763.300	9,50%
OTROS	39.608	0,53%	2.182.234	3,50%
TOTAL	7.543.729	99,99%	60.942.637	100,00%

Fuente: CNMC.

(1) Se asimila el suministro doméstico y PYMEs al de clientes del Grupo 3 (baja presión). Se incluyen los suministros desde redes alimentadas por plantas satélites.

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

(89) Teniendo en cuenta el efecto vertical de la titularidad de las redes de distribución en la zona respecto a la dinámica competitiva del mercado de suministro de gas a consumidores doméstico-comerciales, se analizan las cuotas de mercado por **Comunidades Autónomas**. Según información de la CNMC del tercer trimestre de 2015, GNF fue el principal comercializador en las Comunidades Autónomas donde es distribuidor monopolista. Así, en Andalucía la Notificante concentró una cuota de comercialización del [60-70] % en términos de número de puntos de venta²⁷, del [70-80]% en Castilla La Mancha²⁸, del [60-70]% en Castilla y León²⁹, del [70-80]% en Cataluña³⁰, del [70-80]% en la Comunidad Valenciana³¹, del [80-90]% en Galicia³², del [70-80]% en La Rioja³³ y del [70-80]% en Navarra³⁴. En Madrid donde registró una cuota de distribución del [50-60]%, GNF concentró una cuota de mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales del [50-60]%. En todas estas Comunidades Autónomas se han adquirido puntos de suministro de GLP canalizado para su transformación a gas natural, además de en las Islas Baleares, Aragón y Extremadura, donde GNF no está presente como distribuidora.

(90) A nivel **provincial**, según información de la CNMC del tercer trimestre de 2015, GNF registró cuotas de mercado de suministro a clientes doméstico-comerciales superiores al 60% en todas las provincias en las que es

²⁷ Del [60-70]% en términos de volumen de ventas de 2014.

²⁸ [80-90]% en términos de volumen de ventas de 2014.

²⁹ [60-70]% en términos de volumen de ventas de 2014.

³⁰ [70-80]% en términos de volumen de ventas de 2014.

³¹ [60-70]% en términos de volumen de ventas de 2014.

³² [70-80]% en términos de volumen de ventas de 2014.

³³ [60-70]% en términos de volumen de ventas de 2014.

³⁴ [60-70]% en términos de volumen de ventas de 2014.

distribuidor monopolista y va a adquirir puntos de suministro de GLP a REPSOL BUTANO. Es decir en Cádiz ([60-70]%), Córdoba ([70-80]%), Granada ([60-70]%), Huelva ([70-80]%), Málaga ([70-80]%), Sevilla ([70-80]%), Valencia ([70-80]%), Castellón ([70-80]%), Alicante ([70-80]%), Albacete ([70-80]%), Ciudad Real ([80-90]%), Cuenca ([70-80]%), Guadalajara ([60-70]%), Toledo ([70-80]%), Burgos ([60-70]%), León ([70-80]%), Palencia ([60-70]%), Salamanca ([60-70]%), Segovia ([70-80]%), Soria ([60-70]%), Zamora ([70-80]%), Valladolid ([60-70]%), Barcelona ([70-80]%), Gerona ([70-80]%), Lérida ([70-80]%), Tarragona ([70-80]%), La Coruña ([80-90]%), Lugo ([70-80]%), Orense ([90-100]%), Pontevedra ([80-90]%), La Rioja ([70-80]%) y Navarra ([70-80]%).

- (91) En el resto de provincias donde GNF adquiere suministros de GLP canalizado a REPSOL BUTANO, o bien no es el distribuidor monopolista (Islas Baleares, Cáceres, Badajoz, Huesca, Teruel y Zaragoza) o bien está presente en la zona otro distribuidor con una cuota de mercado significativa (en Almería y Jaén con Redexis y en Madrid, fundamentalmente, con Madrileña Red de Gas). En Almería y Jaén el principal comercializador no es GNF sino [...].
- (92) Únicamente en Madrid, GNF es el principal comercializador (con una cuota del [50-60]%), pero le siguen con una cuota significativa ENDESA ([...] ³⁵) e Iberdrola ([...]). En este sentido es preciso recordar que la estructura de mercado en Madrid se modificó con la introducción de los compromisos de desinversión de la C/098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA y, en particular, con la venta de puntos de distribución en Madrid, en 2010 a Morgan Stanley (507.714) ³⁶, en 2011 a Morgan Stanley (300.000) ³⁷ y con la venta de cartera de clientes de gas natural en 2010 a GALP (404.630) ³⁸ y en 2011 a ENDESA (245.000) ³⁹.

³⁵ Tras la adquisición de Madrileña Suministro de Gas / Madrileña Suministro de Gas SUR a GALP ESPAÑA. C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR.

³⁶ C-0212/10 MORGAN STANLEY/GAS NATURAL.

³⁷ C-0300/10 NMG/BDG.

³⁸ C-0211/10 GALP/GAS NATURAL ACTIVOS. Posteriormente, en 2015, ENDESA ha adquirido una cartera de 240.000 contratos de gas natural fundamentalmente ubicados en Madrid, 84.915 contratos asociados de servicio de mantenimiento y 22.896 contratos asociados de suministro de electricidad (C-0685/15/ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR).

³⁹ C-0375/11 ENDESA/GEM SUMINISTRO DE GAS.

TABLA 8- Adquisiciones de puntos de suministro de GLP canalizado para su transformación a gas natural Suministro de gas a clientes doméstico-comerciales (Grupo 3). Tercer trimestre de 2015

	Cuotas de mercado (%) Distribución gas natural a clientes D-C y PYMES	Cuotas de mercado (%) Suministro gas natural a clientes D-C y PYMES	Adición (%) p.s. de REPSOL	% Nuevas altas de gas en la red de distribución de GNF suministradas por las comercializadoras del grupo (2)
Almería	[40-50]%	[40-50]%	[0-10]%	[90-100]%
Cádiz	[70-80]%	[60-70]%	[0-10]%	[90-100]%
Cordoba	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Granada	[80-90]%	[60-70]%	[0-10]%	[90-100]%
Huelva	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Jaen	[40-50]%	[40-50]%	[0-10]%	[90-100]%
Malaga	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Sevilla	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Andalucía	[90-100]%	[60-70]%	[0-10]%	[90-100]%
Valencia	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Castellón	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Alicante	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
C. Valenciana	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Albacete	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[80-90]%
Ciudad Real	[90-100]%	[80-90]%	[0-10]%	[90-100]%
Cuenca	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Guadalajara	[90-100]%	[60-70]%	[0-10]%	[60-70]%
Toledo	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
C. La Mancha	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[80-90]%
Burgos	[90-100]%	[60-70]%	[0-10]%	[80-90]%
León	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[80-90]%
Palencia	[90-100]%	[60-70]%	[0-10]%	[80-90]%
Salamanca	[90-100]%	[60-70]%	[0-10]%	[90-100]%
Segovia	[80-90]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Soria	[90-100]%	[60-70]%	[0-10]%	[70-80]%
Zamora	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Valladolid	[90-100]%	[60-70]%	[0-10]%	[80-90]%
C. y León	[90-100]%	[60-70]%	[0-10]%	[80-90]%
Barcelona	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Gerona	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Lerida	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
Tarragona	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[80-90]%
Cataluña	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[90-100]%
La Coruña	[90-100]%	[80-90]%	[0-10]%	[90-100]%
Lugo	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[80-90]%
Orense	[90-100]%	[90-100]%	[0-10]%	[90-100]%
Pontevedra	[90-100]%	[80-90]%	[0-10]%	[90-100]%
Galicia	[90-100]%	[80-90]%	[0-10]%	[90-100]%
La Rioja	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[80-90]%
Madrid	[50-60]%	[50-60]%	[0-10]%	[80-90]%
Navarra	[90-100]%	[70-80]%	[0-10]%	[80-90]%
Badajoz	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	
Cáceres	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	
Extremadura	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	
Huesca	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	
Teruel	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	
Zaragoza	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[60-70]%
Aragon	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[60-70]%
Islas Baleares	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la CNMC y de la Notificante.

- (1) *Se incluyen los suministros de GALP C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR.*
- (2) *Datos de la notificante correspondientes a 2014. Nuevas altas de suministro de gas natural (total segmentos de mercado).*

Nota: En las cuotas de distribución de GNF se incluyen los suministros de GAS DIRECTO. C-0658/15 GAS NATURAL/GAS DIRECTO.

Suministro de las nuevas altas de gas natural

- (93) Todas las comercializadoras competidoras de GNF que han respondido al requerimiento de información de la Dirección de Competencia (21 agentes⁴⁰), consideran que hay diferencias entre el suministro de gas natural a las nuevas altas y el suministro a clientes que ya están siendo suministrados por otro comercializador. Los aspectos diferenciales identificados son los mayores costes de búsqueda de los clientes, de captación y gestión de las nuevas altas. Asimismo, señalan que el objetivo del cliente que constituye nueva alta es la obtención de suministro de gas cuanto antes, independientemente de la oferta y de la empresa comercializadora que le facilite el suministro, mientras que en el cambio de suministrador el objetivo del cliente es la obtención de una mejora en la oferta existente.
- a) *Costes de búsqueda de clientes/Falta de información necesaria para realizar ofertas comerciales*
- (94) Las comercializadoras⁴¹ han indicado en su contestación al requerimiento información de la Dirección de Competencia que la base de datos de puntos de suministro (SIPS⁴²) les permite acceder a información completa de los clientes que están siendo suministrados por comercializadores. Sin embargo, en las nuevas altas y, en particular, en las derivadas de las transformaciones de puntos de suministro de GLP, obtienen información sobre clientes disponibles, a través del SCTD⁴³. Dicha información no es completa, se proporciona de forma dispar por las distribuidoras, a posteriori (una vez realizada la transformación)⁴⁴, es un proceso informativo reactivo (únicamente si el comercializador realiza consultas específicas, puede obtener la información)⁴⁵ y es insuficiente para efectuar ofertas comerciales a clientes. Además, los procedimientos de tramitación de alta de suministro no son únicos ente distribuidores⁴⁶.
- (95) [...] señala que, a diferencia de las nuevas altas, una vez que el suministro está en vigor, se informa en el SIPS (artículo 43 del Real Decreto

⁴⁰ Incogas, Endesa Energía, Endesa Energía XXI, [...], IBERCLI, IBERCUR, Petronavarra, Sonatrach, Unión Fenosa GAs, Alpiq, EDP Comercializadora, EDP CUR, On Demand Facilities, Servigas, Shell, Viesgo, BP, Neoelectra, Fenie, [...] y CEPSA. No se han incluido a Axpo y a Incrygas que no han contestado, aduciendo que no tienen conocimiento de las nuevas altas de gas derivadas de la transformación de los puntos de suministro de GLP a clientes que pertenecerán a grupos tarifarios 3.1 y 3.2.

⁴¹ On Demand Facilities (ODF), [...], [...], [...], [...], Ibercur, Ibercli, Sontrach, FENIE y Petronavarra, ALPIQ, Endesa Energía, Endesa XXI.

⁴² SIPS-Sistema de Información de Puntos de Suministro.

⁴³ SCTD-Sistema de Comunicación Transporte-Distribución.

⁴⁴ Endesa Energía, ODF,[...], [...].

⁴⁵ ALPIQ.

⁴⁶ [...], Sonatrach.

1434/2002), el cual constituye una herramienta muy útil para la realización de acciones proactivas, ya que ofrece información suficiente y relevante. Por otra parte, IBERCLI e IBERCUR señalan que en el cambio de suministrador, a diferencia de las nuevas altas, el comercializador conoce el CUPS (Código Universal del Punto de Suministro) del cliente, lo que facilita dirigirse a él para realizar una oferta comercial.

- (96) En la actualidad, las comercializadoras no disponen de información de forma anticipada sobre la fecha efectiva de puesta en servicio de las instalaciones que van a ser objeto de transformación⁴⁷. Critican la falta de notificación de los nuevos puntos que son interés del comercializador, por parte de la gran mayoría de distribuidoras de gas en el SCTD, una vez que las instalaciones están puestas en servicio. Según On Demand Facilities (ODF) y Shell, los proyectos de canalización no son públicos ni transparentes.
- (97) Asimismo, según Sonatrach y [...] la información disponible en el SCTD relativa a las nuevas altas de los puntos de suministro transformados, no es homogénea entre distribuidoras. Por otra parte, los requerimientos de cada distribuidora para la tramitación del suministro de la nueva alta no están unificados, ni bien definidos y en algunos casos son confusos. Indican que el plazo de respuesta varía entre las distribuidoras.
- (98) Por último, [...] y ODF señalan que las comercializadoras desconocen en las nuevas altas, información sobre el perfil del consumidor (su histórico de consumo) y otros datos de interés del cliente (por ejemplo, el riesgo de solvencia), que son factores determinantes para presentar ofertas comerciales.
- b) Costes de captación y gestión*
- (99) Las comercializadoras consideran que el proceso de captación y tramitación de las nuevas altas es más complicado y se retrasa de forma sustancial en el tiempo respecto al cambio de comercializador (*switching*).
- (100) Según las comercializadoras las acciones comerciales para la tramitación de una nueva alta tienen mayores costes que las dirigidas a tramitar un cambio de comercializador. Ello debido a que las nuevas altas de gas tienen un mayor coste de captación para contrarrestar el efecto de la asociación de la imagen de marca de la comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial que la distribuidora.
- (101) Así, según [...], la gestión de un cambio de comercializador es más barata en términos comerciales (por los menores costes de captación del consumidor), es más fácil de gestionar (porque el consumidor es menos exigente en cuanto a los plazos porque ya dispone de servicio y su tramitación es más sencilla, al no ser necesario recabar documentación

⁴⁷ Por ejemplo, según ENDESA ENERGIA y ENDESA ENERGIA XXI, en el caso de las altas por transformación de puntos de suministro, la actuación comercial de las comercializadoras está más limitada debido a que no se dispone de forma anticipada, de la información sobre los puntos de suministro que van a ser objeto de transformación, ni de los grupos tarifarios. Esta información, por lo general, suele ser conocida a posteriori, esto es, una vez realizada la transformación. En ocasiones han recibido dicha información, pero los datos no están actualizados, por lo que su valor comercial es muy limitado.

técnica ni realizar la verificación previa de la seguridad de las instalaciones), posibilita las ofertas duales e incluso presenta menos riesgo de morosidad porque al existir una contratación previa por parte del consumidor, es más fácil acceder a los datos sobre su solvencia.

- (102) [...] considera que la falta de conocimiento por parte del cliente que es nueva alta sobre la comercialización de gas, exige del comercializador una mayor dedicación para informar al cliente sobre las normas, procedimientos y características de funcionamiento del mercado de gas natural así como de su nuevo contrato de suministro.
- (103) Según IBERCLI e IBERCUR, en el caso de que un consumidor ya disponga de un contrato de suministro de gas y esté siendo suministrado por otro comercializador, se facilita, hasta cierto punto, la contratación por parte de un nuevo comercializador, ya que los costes de gestión administrativa son menores al tener ya asignado un CUPS y tener en regla la documentación requerida (IRI, IRC).
- (104) En la misma línea, UNION FENOSA GAS y SONATRACH consideran que las nuevas altas suponen una mayor dedicación de apoyo técnico para la puesta en servicio del nuevo suministro que aquellas captaciones de clientes que están ya consumiendo gas con otro comercializador. Por tanto, tienen mayores costes de captación.
- (105) Por todo ello, en términos comerciales el cambio de comercializador es un segmento que resulta más rentable que las altas, dado que las nuevas altas requieren un esfuerzo de inversión superior para el cliente y una decisión más meditada.
- (106) En consecuencia, las comercializadoras han confirmado la diferenciación en el suministro de gas a clientes que ya están siendo suministrados por un comercializador⁴⁸ y las nuevas altas. Por ello, esta Dirección de Competencia ha analizado especialmente el efecto de la operación de concentración sobre el suministro de gas a las nuevas altas de gas natural que se derivarán de la transformación de los puntos de suministro de GLP canalizado.
- (107) Así, teniendo en cuenta que la transformación de puntos de suministro de GLP adquiridos por GNF a REPSOL BUTANO serán nuevas altas de gas que deberán elegir suministrador, se analizan las cuotas de mercado de suministro de las nuevas altas en cada red de distribución de gas natural.
- (108) Históricamente se observa una significativa vinculación entre la propiedad de las redes de distribución en las nuevas altas de gas natural y el suministro por parte de la comercializadora del grupo. Según datos de la CNMC, del total de las nuevas altas en las redes de distribución de GNF, el 91% fueron suministradas por la comercializadora perteneciente al grupo empresarial GNF en 2014. Esta elevada ratio se mantiene para GNF tanto a nivel

⁴⁸ La tasa de *switching* en el mercado de suministro de gas natural en 2015 ascendió al 11,2%, según el Informe anual de los cambios de comercializador-Año 2015 de la CNMC.

nacional, como por Comunidad Autónoma y provincia, como puede verse en la última columna de la tabla 8.

Tabla 9- Porcentaje (%) de Nuevas Altas de suministros de gas natural a clientes con derecho a TUR de gas (1) en redes de distribución de gas. Total nacional. Por Distribuidora y comercializadora de gas natural. Año 2014.						
DISTRIBUIDORAS	COMERCIALIZADORAS DE GAS					Total
	GNF	ENDESA (3)	EDP NATURGAS	IBERDROL A	OTROS	
GAS EXTREMADURA	[0-10%]	[20-30%]	[0-10%]	[50-60%]	[10-20%]	100%
GNF(2)	[90-100%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	100%
REDEXIS	[0-10%]	[90-100%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	100%
MRG	[30-40%]	[20-30%]	[0-10%]	[20-30%]	[10-20%]	100%
EDP NATURGAS	[0-10%]	[0-10%]	[80-90%]	[0-10%]	[0-10%]	100%
TOTAL	[60-70%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	100%

Fuente: Notificante y CNMC-

(1) Grupos tarifarios 3.1 y 3.2.

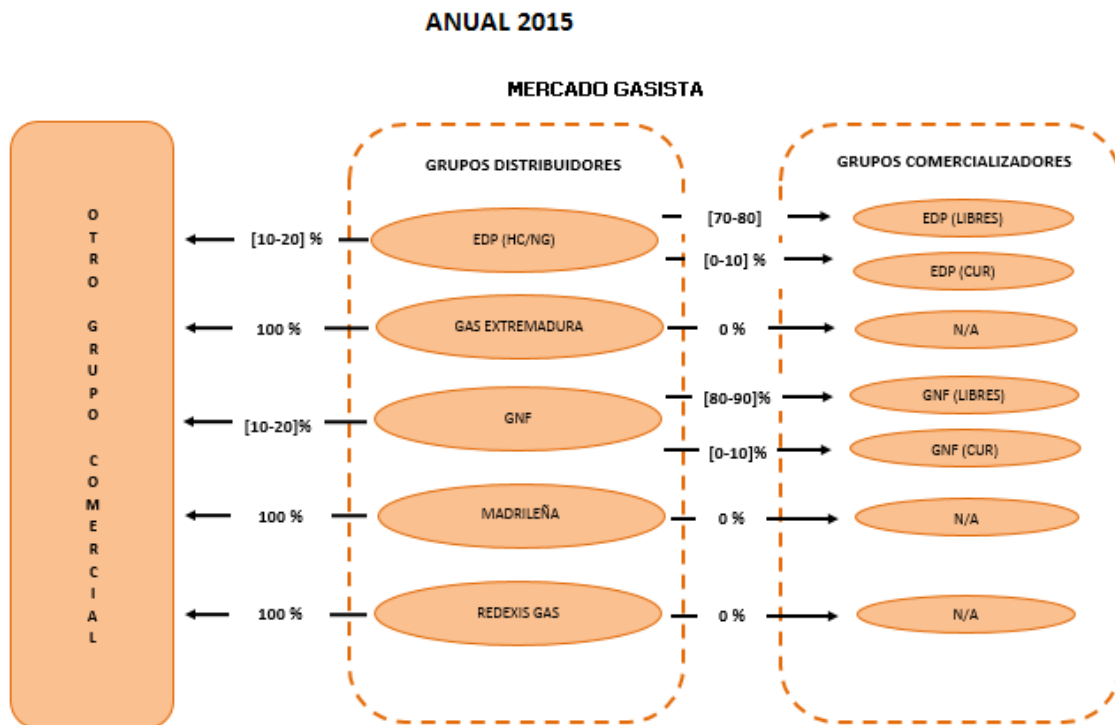
(2) Se incluyen los suministros de GAS DIRECTO. (Resolución CNMC C-0658/15 GAS NATURAL/GAS DIRECTO).

(3) Se incluyen los suministros de GALP (Resolución CNMC C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR).

- (109) Según información de la Notificante del total de altas de 2014 suministradas por las comercializadoras pertenecientes al grupo empresarial GNF ([...]), el [0-10]% fue suministrado por el Comercializador de Último Recurso del grupo empresarial (GAS NATURAL SUR SDG, S.A.) y el [90-100]% por las filiales comercializadoras que ofertan a precio libre.
- (110) Ante las dificultades encontradas por los consumidores domésticos a la hora de contratar nuevas altas de gas natural, la CNMC aprobó una Decisión Jurídica Vinculante (Resolución de 18 de febrero de 2014) con el objetivo de mejorar la información a disposición del consumidor. Sin embargo, los datos de los últimos años no reflejan un cambio significativo respecto a la situación detectada en el período 2011-2012.
- (111) El gráfico siguiente muestra, con datos de la CNMC, el total de altas habidas en el sector gasista en el año 2015 (CONFIDENCIAL nuevas altas), desagregadas por grupo distribuidor (columna central). Se observa que un alto porcentaje de altas en las áreas de distribución Gas Natural Fenosa (el [80-90]% de las altas en sus redes de distribución) fue suministrado por las comercializadoras verticalmente integradas⁴⁹ en 2015.

⁴⁹ GAS NATURAL SERVICIOS SDG, S.A., GAS NATURAL COMERCIALIZADORA, S.A. y GAS NATURAL S.U.R., SDG, S.A.

Vinculación en las nuevas altas de gas natural en 2015. Porcentaje (%) de nuevas altas conectadas en las redes de las distribuidoras, que son suministradas por los comercializadores, por grupo empresarial



Fuente: CNMC, Informe Anual de Supervisión de los Cambios de Comercializador – año 2015.

- (112) Los comercializadores consultados por esta Dirección de Competencia han identificado los siguientes factores que explican la elevada vinculación vertical registrada en el suministro de las nuevas altas de gas por las comercializadoras pertenecientes al grupo empresarial de las distribuidoras a las que se conectan los puntos de suministro:

Factores desde el punto de vista de la oferta

a) *Falta de información y asimetría en la información de las nuevas altas*

- (113) Un total de 12 comercializadores⁵⁰ han puesto de manifiesto la desinformación existente por parte de los comercializadores no integrados sobre la existencia de nuevas altas, en particular derivadas de la transformación de puntos de GLP canalizado. En particular, no reciben de forma anticipada por parte de las distribuidoras de gas natural, información de la fecha de planificación de las nuevas altas ni los puntos de transformación de los suministros de GLP. Además, cuando reciben dicha información, la misma no está actualizada, por lo que su valor comercial es muy limitado. Indican que dicha información se conoce a posteriori, una vez que se ha producido la transformación.

⁵⁰ ODF, [...], Shell, Neoelectra, Alpiq, Endesa Energía, Endesa Energía XXI, [...], Ibercli, Ibercur, Sonatrach, Petronavarra.

- (114) Endesa Energía y FENIE señalan que resulta difícil para las comercializadoras llegar a las nuevas altas y más a las transformadas. Así, a diferencia de los nuevos suministros resultantes de los trabajos de extensión de red (donde, en general, son los instaladores que trabajan para la distribuidora los que suelen realizar ofertas a los clientes para la instalación del nuevo suministro o sustitución de la instalación existente por una de gas natural), en el caso de las transformaciones la actuación comercial es más limitada porque no se dispone de forma anticipada de información sobre los puntos de suministro que van a ser objeto de transformación.
- (115) Algunas comercializadoras (ODF y [...]) han puesto de manifiesto que la comercializadora del grupo integrado con el distribuidor podría disponer antes que el resto de comercializadores de la información necesaria para presentar ofertas (por ejemplo, la fecha efectiva del alta de los nuevos puntos de suministro) y que, en consecuencia, los costes de búsqueda de clientes entre comercializadores integrados verticalmente con el distribuidor serían inferiores. Resulta difícil para el comercializador no integrado llegar a las nuevas altas (y más aún a las altas transformadas), debido a que el comercializador del grupo integrado con el distribuidor está más próximo a la operación del distribuidor y a la ejecución de la transformación.
- (116) En este sentido SONATRACH señala que la información de las nuevas altas es conocida por la empresa que ha tramitado la transformación de los suministros para ser suministrados con gas natural, a la que no tienen acceso a ella en el mismo momento, el resto de empresas comercializadoras.

b) Costes comerciales

- (117) Como se ha visto anteriormente, en términos comerciales el cambio de comercialización es un segmento que resulta más rentable que el suministro a las nuevas altas. Ello en tanto las acciones comerciales para la tramitación de un nuevo alta tienen mayores costes que las dirigidas a tramitar un cambio de comercializador: costes de captación del consumidor, de gestión - el consumidor es más exigente en cuanto a los plazos porque no dispone de servicio-, y su tramitación es más complicada al ser necesario recabar documentación técnica y verificación previa de la seguridad de las instalaciones. Además, las nuevas altas no posibilitan la dualización (gas y electricidad) y presentan más riesgo de morosidad en tanto es difícil acceder a datos sobre la solvencia del cliente que es nueva alta⁵¹.
- (118) Las distribuidoras, en sus respuestas al requerimiento de información de la Dirección de Competencia, han indicado que las nuevas altas llevan asociada una labor de campo en la instalación, por lo que puede haber demoras en la tramitación relacionadas con la ausencia del cliente o la falta de documentación en el momento de realizar el alta. Las complejidades adicionales de las nuevas altas son, por una parte, la necesidad de realizar una operación en el domicilio del cliente (concertación de la cita, posibles

⁵¹ EDP Comercializadora.

defectos en campo que imposibiliten la puesta de gas, etc) y, por otra parte, la necesidad de que el punto de suministro esté disponible para contratar ya que si el comercializador solicita la contratación antes de tiempo recibirá un rechazo por “falta de infraestructura”.

- (119) Más aún, respecto a los mayores costes de tramitación en las nuevas altas, IBERCLI e IBERCUR indican que la tramitación de la contratación de nuevos suministros que no provienen de transformación de GLP es diferente de las que provienen de transformación.
- (120) Por otra parte, el margen comercial en el sector doméstico comercial es reducido y no permite absorber los mayores costes administrativos internos asociados al proceso de tramitación de las nuevas altas de gas de este tipo de clientes ni los mayores costes de apoyo técnico⁵².
- (121) Además, la imagen de marca del comercializador perteneciente al distribuidor que efectúa la transformación supone unos costes comerciales menores para la comercializadora integrada que para el resto de competidores. Estos deberán realizar actuaciones adicionales para que los consumidores de las nuevas altas lleguen a conocerles y compensar la imagen de marca de la comercializadora integrada⁵³.
- (122) Por último, la capilaridad de las compañías verticalmente integradas permite llegar a nuevos puntos de suministro con mayor facilidad⁵⁴. Destacan el aprovechamiento de los canales de comunicación existentes con los clientes por parte de los grupos integrados, lo que reduce, también, los costes de gestión comercial de estos grupos. Señalan que las fuerzas de venta de la empresa distribuidora y de la comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial, incluso, pueden ser comunes.

c) Imagen de marca

- (123) Un total de 15 comercializadores⁵⁵ ha señalado que el mayor conocimiento de la figura del distribuidor que la del comercializador, por parte de los consumidores, es un factor que explica la elevada vinculación del comercializador integrado en el grupo empresarial del distribuidor al que los nuevos puntos de suministro se conectan. Los clientes doméstico-comerciales consideran que lo habitual es que les suministre la comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial que la distribuidora⁵⁶.
- (124) Afecta también, el desconocimiento generalizado de un número importante de consumidores que no distingue la diferencia entre las empresas distribuidoras y las comercializadoras y donde la imagen corporativa de distintas empresas del grupo puede confundirse. En algunos casos, existe

⁵² Sonatrach, Unión Fenosa Gas.

⁵³ ODF, [...].

⁵⁴ Neoelectra.

⁵⁵ ODF, [...], Viesgo, BP, Servigas, Sonatrach, Fenie, Shell, Neoelectra, Alpiq, Cepsa, [...], Incogas, Petronavarra, Incogas.

⁵⁶ BP, Sonatrach, [...].

confusión por parte del cliente que será nueva alta de gas, debido a que comparten los mismos nombres de cabecera las distintas empresas que pueden prestar servicios en su domicilio (Distribución, CUR y Comercialización). Los consumidores, en particular, los pertenecientes a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2, no son conscientes de que las actividades de comercialización y distribución son actividades separadas y realizadas por empresas distintas, y podrían percibir que tendrán menos problemas con la distribución y el suministro de gas si contratan con una comercializadora verticalmente integrada⁵⁷. Señalan la importancia de la oportunidad del primer contacto, ya que el cliente puede relacionar la marca de la empresa distribuidora con la marca de la comercializadora de dicho grupo debido, entre otros motivos, a que el nombre comercial coincide lo que puede generar confusión⁵⁸.

- (125) No obstante, algunas comercializadoras⁵⁹ opinan que las estrategias de venta a nuevas altas se realizan por las comercializadoras en las zonas de distribución del grupo integrado verticalmente, donde son especialmente activas. Mientras que otras comercializadoras⁶⁰ apuntan a la posibilidad de que un mismo agente comercial por cuenta del distribuidor y del comercializador facilite las ofertas comerciales de gas natural por parte del comercializador integrado.

d) Actuación de terceros

- (126) Algunas comercializadoras⁶¹ han puesto de manifiesto la importancia de los instaladores en el caso de los nuevos suministros resultantes de los trabajos de extensión de red, ya que, por lo general, son los instaladores que trabajan para la distribuidora los que suelen realizar ofertas a los clientes para la instalación del nuevo suministro o sustitución de la instalación existente por una de gas natural⁶². Quien solicita el alta es el instalador en nombre del cliente⁶³, siendo lo más general el uso de agencias de captación que directamente ofrecen contratos a los clientes para captarlos⁶⁴. Según algún comercializador⁶⁵ los grupos tarifarios 3.1 y 3.2 están controlados por mantenedores, donde influyen los grandes grupos de gas natural.
- (127) En las nuevas altas de gas, el cliente está menos informado en cuanto a las diferentes alternativas y la regulación aplicable en la contratación del suministro de gas y puede ser influenciado por la empresa que le realice el cambio en la instalación⁶⁶. Las fuerzas de venta de la empresa distribuidora

⁵⁷ FENIE, ALPIQ, CEPSA,

⁵⁸ [...].

⁵⁹ Viesgo, Ibercli, Ibercur

⁶⁰ Shell y Neoelectra

⁶¹ ODF, [], Servigas, Cepsa, Endesa Energía, Endesa Energía XXI.

⁶² Endesa Energía, Endesa Energía XXI. Señalan que hace uso de su propia red comercial para realizar las correspondientes ofertas y contacta también con los instaladores que trabajan para las distribuidoras con el objeto de presentarles los productos ofrecidos por Endesa.

⁶³ Servigas

⁶⁴ Cepsa.

⁶⁵ Servigas.

⁶⁶ [...].

y comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial podrían ser comunes, de esta forma el agente instalador (subcontratado por la distribuidora) podría, eventualmente, aprovechar la visita para vender el suministro de la comercializadora perteneciente al grupo empresarial de la distribuidora, en tanto hay intereses comunes.

- (128) Algún comercializador⁶⁷ ha señalado las acciones efectuadas por terceros, actuando mediante modelo de agencia, que hacen ver que el alta y el suministro consisten en el mismo proceso, liderado y ejecutado por el comercializador del grupo integrado.
- (129) Asimismo, al ser las fuerzas de ventas comunes para la empresa distribuidora y la comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial, el agente instalador (subcontratado por la distribuidora) podría, eventualmente, aprovechar la visita para vender el suministro de la comercializadora perteneciente al grupo empresarial de la distribuidora⁶⁸. Asimismo, los incentivos recibidos por obtener clientes tanto de la actividad de distribución como de la actividad de comercialización, en la práctica, pueden coincidir.

Factores desde el punto de vista de la demanda

- (130) Las comercializadoras indican que las características de la demanda de las nuevas altas de clientes de grupos tarifarios 3.1 y 3.2, favorecen la vinculación del comercializador del grupo al que pertenece la distribuidora.
- (131) El mercado de suministro es conservador y mantiene una inercia importante⁶⁹. Cuando se trata de una nueva alta (especialmente en consumidores que pertenecen a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2), el cliente está muy poco informado sobre las diferentes alternativas, las comercializadoras y sus ofertas, y la regulación aplicable en la contratación de suministro.
- (132) El conocimiento del consumidor respecto al mercado de suministro de gas en las nuevas altas es escaso⁷⁰. Cabe destacar la falta de conocimiento que sigue existiendo en los consumidores de gas natural sobre la libertad de elección de comercializadora desde que cuentan con el alta por parte de la distribuidora, especialmente entre aquellos que pertenecen a las tarifas de acceso 3.1 y 3.2. Los consumidores podrían seguir percibiendo que tendrán menos problemas con el suministro del gas si contratan con la comercializadora verticalmente integrada a la distribuidora⁷¹.
- (133) A ello hay que añadir, la importancia de la imagen de marca de la comercializadora perteneciente al distribuidor de la zona en las nuevas altas ya mencionada anteriormente.

⁶⁷ ODF

⁶⁸ Shell y Neoelectra

⁶⁹ BP.

⁷⁰ CEPSA, FENIE

⁷¹ SONATRACH, INCOGAS, [...].

- (134) Estas características de la demanda de gas cobra especial relevancia en las nuevas altas de suministro de gas natural, debido a que es el consumidor el que toma habitualmente la iniciativa en la contratación inicial, probablemente a causa de la necesidad de ocupación de la vivienda o local, y valora obtener rápidamente y sin incidencias el suministro, por encima de cualquier aspecto comercial⁷². Es decir, las nuevas altas suelen ser solicitadas por el propio cliente con una clara intención de contratar el suministro⁷³.

VII.1.5. Mercado de aprovisionamiento de gas natural

- (135) La cuota en el mercado mayorista primario de GNF (sin incluir a Unión Fenosa Gas, que es una sociedad que GNF controla conjuntamente con ENI, con una participación del 50% de su capital) ascendió al [40-50]% en 2014⁷⁴ (la cuota de Unión Fenosa Gas fue en torno al [0-10]% en 2013). La cuota de GNF en el mercado secundario mayorista secundario de gas en España en 2013 fue del [10-20]% (la cuota de UFG fue del [10-20]%)⁷⁵.

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

Mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales

- (136) Según datos de la Notificante el [90-100]% del total del número de los puntos de suministro adquiridos a REPSOL BUTANO para su transformación a gas natural y el [80-90]% del volumen de ventas, se refieren a clientes domésticos, susceptibles de estar acogidos a grupos tarifarios 3.1 y 3.2, una vez que se produzca dicha transformación a gas natural.
- (137) Debido a la importancia del suministro de gas para el bienestar colectivo, el precio minorista está regulado para determinados clientes (los acogidos a grupos tarifarios 3.1 y 3.2). En particular, aquellos clientes que cumplen determinadas características establecidas en la normativa sectorial, pueden ser suministrados por las comercializadoras de último recurso de gas a la Tarifa de Último Recurso (TUR), que es un precio minorista regulado⁷⁶.
- (138) Los clientes domésticos se caracterizan por tener escasa información, altos costes de búsqueda de comercializador, baja elasticidad de su demanda al precio y elevada estacionalidad en el consumo.
- (139) Aunque ni legal ni técnicamente existen barreras de entrada, según las respuestas recibidas de las comercializadoras por la Dirección de Competencia, únicamente un 24% de los comercializadores de gas natural con clientes finales, actualmente realizan ofertas de suministro de gas a las nuevas altas a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2. Los mayores costes de búsqueda, captación y gestión de dichos clientes y las mayores inversiones necesarias para darse a conocer a los clientes domésticos, hacen que dirijan

⁷² IBERCLI, IBERCUR

⁷³ Viesgo

⁷⁴ Información aportada por la Notificante.

⁷⁵ Datos CNMC de promedios de cuotas de cesión/entrega de gas y adquisición/recepción en 2013.

⁷⁶ Dichos precios regulados son la TUR1 para clientes conectados a baja presión y consumo anual inferior o igual a 5.000 kWh y TUR 2 para clientes de baja presión y consumo anual superior a 5.000 kWh e inferior o igual a 50.000 kWh.

sus ofertas comerciales a los clientes comerciales, industriales y generadores eléctricos.

- (140) En la contestación al requerimiento de la Dirección de Competencia, algunos comercializadores de gas⁷⁷ consideran que la demanda de clientes domésticos (grupos tarifarios 3.1 y 3.2) y, por tanto, el efecto sobre la competencia de la operación de concentración en dichos grupos tarifarios, es diferente a la del resto de grupos tarifarios de baja presión. Entre los motivos que explicarían dicha diferencia, se señala la influencia de los instaladores en la decisión de elegir suministrador, el escaso conocimiento del mercado por parte de dichos consumidores de pequeño tamaño y la menor rentabilidad de efectuar ofertas a dicho tipo de clientes por parte de las comercializadoras al tener un menor volumen de consumo por unidad que el resto de consumidores gasistas:
- (141) El efecto de la operación de concentración es mayor en los grupos tarifarios 3.1 y 3.2, porque los clientes pertenecientes a estos grupos tarifarios están fuertemente influidos por los instaladores que, a su vez, mantienen una relación comercial tanto con las comercializadoras como con las distribuidoras de gas natural pertenecientes al mismo grupo empresarial.
- (142) Asimismo, los consumidores de los grupos tarifarios 3.1 y 3.2 tienen un menor conocimiento del sector, al menos inicialmente. Además, tienen una menor sensibilidad al precio (que se corrige en el medio plazo) a otros consumidores. Por último, son menos proactivos a la búsqueda de ofertas comerciales. Ello en tanto son consumidores residenciales, con escaso conocimiento en materia energética. Los clientes del resto de grupos tarifarios de baja presión presentan niveles de consumo más elevados en actividades empresariales, donde la toma de decisión es más profesionalizada. Por su mayor volumen de demanda (son consumidores comerciales e industriales), son más receptivos a ofertas de distintos comercializadores y su proceso de decisión es más elaborado que el de los consumidores domésticos.
- (143) No obstante, otros comercializadores⁷⁸ consideran que aunque los consumidores de los grupos tarifarios 3.1 y 3.2 tienen escaso conocimiento en materia energética y confunden a las compañías distribuidora y comercializadora del mismo grupo empresarial, los problemas son extrapolables a todos los consumidores de baja tensión. En su opinión, no hay diferencias en cuanto a los efectos de la operación sobre la competencia, entre los clientes pertenecientes a grupos tarifarios 3.1 y 3.2 y del resto de grupos tarifarios en baja presión, porque el nivel de información sobre procesos de nuevas altas es bajo entre los competidores. Consideran que el comercializador integrado verticalmente tendrá siempre una mejor información en las nuevas altas transformadas, independientemente del tipo de cliente que se vaya a suministrar. En consecuencia, el efecto de la

⁷⁷ SERVIGAS, EDP CUR, EDP COMERCIALIZADORA, FENIE, BP, SHELL, NEOELECTRA, CEPSA, ENDESA ENERGIA, [...], INCOGAS.

⁷⁸ ON DEMAND FACILITIES, VIESGO, ALPIQ, UNION FENOSA GAS, IBERCLI, IBERCUR, PETRONAVARRA, FENIE.

operación sobre la competencia en el mercado de suministro es análogo a todo tipo de clientes de baja presión.

VIII. VALORACIÓN PRELIMINAR DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (144) La operación consiste en la adquisición, por parte de GAS NATURAL DISTRIBUCION (GND), de un máximo de **249.715 puntos de suministro de GLP canalizado**, propiedad de REPSOL BUTANO, **para su transformación en gas natural**.
- (145) La operación de concentración no se ha formalizado plenamente. GND y REPSOL BUTANO firmaron dos Acuerdos Marco, el 30 de septiembre de 2015 y el 25 de enero de 2016, por los que acuerdan el traspaso de determinados activos identificados en Anexos a sendos Acuerdos Marco. Hasta que no se disponga de las autorizaciones administrativas pertinentes, no se firmarán los contratos de adquisición de activos por parte de REPSOL BUTANO con cada distribuidora regional perteneciente al grupo GNF a la que se conecten los suministros adquiridos. Asociados a dichos contratos de compra venta de activos, las distribuidoras del grupo GNF suscribirán las pólizas de suministro de GLP a granel con REPSOL BUTANO.
- (146) La operación se enmarca dentro de la estrategia de REPSOL de desinversión de activos no estratégicos, anunciada tras la adquisición de Talisman. En este sentido, ha sido autorizada por la CNMC, tanto la adquisición, por parte de REDEXIS GAS, S.A. de 71.529 puntos de suministro de GLP canalizado, propiedad de REPSOL BUTANO (Resolución de la CNMC de 10 de diciembre de 2015, C-0710/15 REDEXIS/REPSOL GLP), como la adquisición de 14.826 puntos de suministro de GLP de REPSOL BUTANO por parte de DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GAS EXTREMADURA, S.A. (Resolución de la CNMC de 28 de abril de 2016, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP). Por otra parte, con fecha 24 de mayo de 2016, NATURGAS ENERGIA DISTRIBUCION, S.A. ha notificado la adquisición de 82.457 puntos de suministro a REPSOL BUTANO (Expediente C/0759/2016). Asimismo, el 17 de junio de 2016 REDEXIS GAS, S.A. comunicó la adquisición de [...] puntos de suministro de GLP canalizado a REPSOL BUTANO (Expediente C/0767/16) y el 30 de junio de 2016, MADRILEÑA RED DE GAS, S.A.U. ha comunicado la adquisición de [...] puntos de suministros de GLP a REPSOL BUTANO (Expediente C-0772/16).
- (147) Los sectores económicos afectados por la operación de concentración son los de distribución y suministro, tanto de GLP como de gas natural (NACE D.3522 distribución por tubería de combustibles gaseosos y D.3523: Comercio de gas por tubería).
- (148) El mercado de **distribución y suministro de GLP canalizado** es un mercado afectado por la operación. La operación de concentración introduce un agente (GNF) prácticamente inexistente en el mercado de distribución y suministro de GLP canalizado (con una cuota de mercado del 0,35% en términos de número de puntos de suministro), que pasará a ser el principal suministrador de GLP canalizado. Como resultado de esta operación

REPSOL BUTANO verá reducida su cuota de mercado en un 43,55% en términos de número de puntos de suministro.

- (149) El **mercado de suministro a granel de GLP** se encuentra situado arriba del mercado de distribución y suministro de GLP canalizado y en él no se encuentra presente la Notificante. Se han analizado como restricciones accesorias a la operación los contratos suscritos por las Partes para el aprovisionamiento de GLP a granel a los puntos objeto de la presente operación.
- (150) La operación afectará, fundamentalmente, al **mercado de distribución de gas natural** debido a que está prevista la transformación a gas natural de los puntos de distribución y suministro de GLP canalizado, adquiridos a REPSOL BUTANO. Teniendo en cuenta que el objeto de la presente operación de concentración es la citada transformación a redes de gas natural, la concentración supondrá un **solapamiento horizontal** en el mercado de distribución de gas natural.
- (151) Con la operación de concentración, GNF transformará progresivamente los puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a REPSOL BUTANO, en gas natural. Por tanto, GNF aumentará paulatinamente el número de nuevas altas de distribución gas natural en un máximo de 249.715 puntos de suministro, reforzando su posición como el principal distribuidor de gas natural a nivel nacional.
- (152) GNF es el principal operador en el mercado de distribución de gas natural, registrando una cuota de mercado nacional del 69,10% en términos de puntos de distribución y el 71,07% en términos de volumen de energía, en 2014.
- (153) A nivel provincial, en términos de número de puntos de suministro del tercer trimestre de 2015, GNF es el distribuidor monopolista (con cuotas superiores al 70%) en todas las provincias de Andalucía, salvo en Almería y Jaén (donde registra cuotas del [40-50]% y [40-50]%, respectivamente); en todas las provincias de la Comunidad Valenciana, de Castilla La Mancha, de Castilla y León donde adquiere puntos de suministro de GLP a REPSOL BUTANO, de Cataluña, de Galicia, La Rioja y Navarra. Por otra parte, GNF no es distribuidor monopolista en las provincias donde están presentes otros distribuidores con cuotas significativas de mercado, tales como Almería, Jaén y Madrid. GNF no está presente como distribuidor de gas natural en Islas Baleares, Cáceres, Badajoz, Huesca, Zaragoza y Teruel, provincias en las que también adquiere activos transformables a gas natural a REPSOL BUTANO.
- (154) Debe tenerse en cuenta el carácter de monopolio natural y de actividad regulada de la distribución de gas natural. En este sentido, los titulares de las instalaciones de distribución deben permitir la utilización de las mismas a los consumidores directos en mercado y a los comercializadores, sobre la base de principios de no discriminación, transparencia y objetividad. Además, el precio por el uso de las redes de distribución viene determinado por los peajes administrativamente aprobados.

- (155) Asimismo, la operación de concentración no tendrá efectos significativos sobre la competencia referencial en el mercado de distribución, en tanto la operación no supone la eliminación de ningún otro distribuidor en la zona. En todo caso GNF se refuerza como distribuidor en determinados municipios y se introduce en otros en los que no dispone aún de autorización administrativa. Asimismo, la retribución de la distribución no tiene en cuenta las redes de distribución comparables en una misma provincia, sino a nivel nacional.
- (156) En este sentido se han pronunciado las distribuidoras gasistas distintas a GNF⁷⁹ en el requerimiento de información realizado por la Dirección de Competencia que, con carácter general, consideran que la operación de concentración no supondrá un riesgo para la competencia efectiva en la actividad de distribución.
- (157) Por otra parte, en tanto los puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a REPSOL BUTANO serán transformados en gas natural, la operación de concentración **reforzará la vinculación vertical** entre el mercado de distribución de gas natural y el de **suministro de gas a clientes doméstico-comerciales**, en aquellas provincias en las que GNF es el distribuidor monopolista o mantiene una elevada cuota de mercado. GNF es el principal comercializador nacional con una cuota de mercado nacional del 58,16% en términos de puntos de suministro y del 55,7% en términos de volumen de energía con datos de 2014.
- (158) De acuerdo con precedentes nacionales y europeos, el mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales está estrechamente vinculado con el de distribución de gas natural, donde GNF concentra una cuota muy importante del mercado nacional y es monopolista en todas las provincias de Andalucía salvo en Almería y Jaén (donde registra cuotas del [40-50]% y [40-50]%, respectivamente); en todas las provincias de Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia, La Rioja, Navarra y en todas las provincias de Castilla y León en las que adquiere puntos de suministro de GLP a REPSOL BUTANO.
- (159) Si bien la adquisición de los puntos de suministro de GLP de REPSOL BUTANO y su futura transformación a gas natural, permitirá a los clientes acceder a un mercado de suministro de carburante liberalizado y elegir libremente comercializador, a diferencia del suministro del GLP canalizado en donde se efectúa en régimen de monopolio por el distribuidor de GLP, es importante destacar la fuerte vinculación de la titularidad de las redes en favor del comercializador perteneciente al grupo mismo empresarial.
- (160) Históricamente se observa que hay una estrecha vinculación del suministro de gas con el comercializador del Grupo empresarial al que pertenece el distribuidor gasista en las nuevas altas de gas conectadas a las redes del distribuidor del Grupo. En particular, en el mercado doméstico-comercial, las nuevas altas de gas conectadas en las redes de distribución de GNF fueron

⁷⁹ NATURGAS ENERGÍA DISTRIBUCIÓN, GAS EXTREMADURA, MADRILEÑA RED DE GAS y REDEXIS.

suministradas en un [90-100]% por las comercializadoras del grupo GNF en 2014. En consecuencia, si bien todas las comercializadoras podrán acceder a los clientes de nuevas altas, es el comercializador libre del grupo empresarial al que pertenece la distribuidora el que acumula prácticamente la totalidad del suministro de gas natural en las nuevas altas.

- (161) Esta elevada vinculación con el comercializador del grupo al que pertenece el distribuidor de la zona y la escasa participación de otros comercializadores de gas natural, es aún más significativa a nivel provincial. Según datos de la Notificante, en todas las provincias en las que GNF es distribuidor monopolista y va a adquirir puntos de suministro de GLP a REPSOL BUTANO, la vinculación del suministro de gas natural en las nuevas altas con el comercializador del Grupo GNF es elevada, superando en algunas provincias tasas del [90-100]%.
- (162) Además, cabe destacar que la adquisición y transformación de los puntos de suministro de GLP canalizado como resultado de la operación de concentración, supone que GNF podrá obtener [...] veces el número de nuevas altas anuales que consigue en competencia por el mercado de redes donde distribuye gas natural.
- (163) Según todos los comercializadores que han respondido el requerimiento de información de la Dirección de Competencia, el suministro de gas en las nuevas altas tienen unas características y costes diferentes al suministro de gas a los clientes que ya tienen comercializador. Los competidores de GNF han identificado factores explicativos, tales como unos mayores costes de búsqueda de clientes en las nuevas altas transformadas, debido a la falta de información detallada de los puntos de suministro transformados con suficiente antelación, la falta de información básica sobre el cliente (perfil de consumo y riesgo), así como los mayores costes de captación, tramitación y gestión de dichos clientes. Asimismo, identifican como un factor diferencial en el suministro de gas a las nuevas altas, la mayor influencia de la imagen de marca del grupo empresarial integrado sobre el consumidor, así como la actuación de terceros agentes (instaladores) en el procedimiento de elección suministrador en las nuevas altas.
- (164) A mayor abundamiento, la mayoría de los comercializadores han señalado que con la operación de concentración se mantendrá la elevada vinculación existente en las nuevas altas. Ello en tanto se mantienen los citados factores desde la demanda y desde la oferta que favorecen dicha vinculación entre el comercializador perteneciente al mismo grupo empresarial que el distribuidor a cuya red se conectan los puntos de suministro transformados.
- (165) Por otra parte, cabe destacar la falta de conocimiento del mercado por parte de los consumidores en general, y por las nuevas altas transformadas de los grupos tarifarios 3.1 y 3.2, en particular. Se señala, además, que el instalador juega un papel esencial como primer punto de contacto para los consumidores en proceso de nueva alta de gas natural.
- (166) Algunos comercializadores de gas han puesto de manifiesto que hay diferencias sustanciales entre la oferta y el suministro a dichos clientes

domésticos respecto al de otros clientes de baja presión (comerciales e industriales). Esta diferenciación se traslada, también, a que únicamente el 24% de los comercializadores a clientes finales que han respondido el requerimiento informativo de la Dirección de Competencia oferta y suministro de forma efectiva gas natural a nuevas altas de los grupos tarifarios 3.1 y 3.2.

- (167) Aparte de la elevada concentración del mercado de suministro de gas natural, la escasa competencia en el mercado de nuevas altas afectada por una dinámica de mercado que favorece una estrecha vinculación vertical con el comercializador del Grupo al que pertenece el distribuidor, las características de la demanda afectada por la operación de concentración (clientes residenciales, con demanda inelástica al precio, con desconocimiento del mercado y separación de compañías, altos costes de búsqueda y con precio minorista regulado), dificultan la búsqueda activa por el cliente de un suministrador de gas y, en consecuencia, un posible cambio en la posición competitiva de la Notificante en el mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales.
- (168) En este sentido, ante las dificultades encontradas por los consumidores domésticos a la hora de contratar nuevas altas de gas natural, la CNMC aprobó Resolución de 18 de febrero de 2014 con decisión jurídica vinculante, favoreciendo una mayor información a dichos clientes sobre la contratación del suministro de gas. Sin embargo, no se ha constatado que por el momento haya habido un cambio significativo respecto a la situación detectada en el periodo 2011-2012 en la vinculación entre el suministrador perteneciente al grupo del distribuidor al que el consumidor está conectado en las nuevas altas de gas natural.
- (169) En consecuencia, teniendo en cuenta la dinámica del mercado de suministro de gas natural en las nuevas altas, afectada por la estrecha vinculación vertical entre la propiedad de red y el suministro de gas por la comercializadora perteneciente al grupo integrado, la elevada concentración del mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales, la escasa competencia en el segmento de nuevas altas y las características de la demanda a la que va dirigida la presente operación de concentración, se considera que esta operación **reforzará la posición competitiva de GNF como principal suministrador de gas natural a clientes residenciales en el segmento de nuevas altas**. Esta situación será especialmente importante en aquellas provincias en las que GNF mantiene actualmente una elevada cuota de mercado de distribución de gas y va adquirir nuevos puntos de suministro de GLP canalizado, debido a la importancia de la imagen de marca del distribuidor de la zona para los consumidores residenciales, como han puesto de manifiesto distintos comercializadores en el requerimiento informativo de la Dirección de Competencia.
- (170) A la vista de lo anterior, el efecto diferencial de la presente operación de concentración respecto a otras operaciones de concentración en las que los operadores han adquirido redes de distribución existentes o/y carteras de clientes que ya estaban siendo suministrados en el mercado y a quienes el

cambio de suministrador (*switching*) es un aspecto dinamizador del mercado⁸⁰, es que en la presente operación, el énfasis se pone en la adquisición de las nuevas altas de suministro de gas tras su transformación, esto es, en la elección del primer comercializador de gas por parte de los clientes doméstico-comerciales que son nuevas altas, donde ha quedado claro en la consulta a los competidores de la Notificante, que existen factores, desde la oferta y la demanda, que permiten diferenciar el suministro de gas a nuevas altas respecto el de clientes que ya están suministrados por un comercializador de gas natural.

- (171) En tal sentido, los comercializadores ajenos al Grupo notificante han confirmado que, con la presente operación de concentración y si no se establecieran compromisos, se reforzaría la posición de GNF y su vinculación en el mercado de suministro de gas natural en las nuevas altas para las comercializadoras pertenecientes al Grupo de las distribuidoras.
- (172) En conclusión, se considera que la operación refuerza la posición de GNF en el mercado de suministro de gas natural, y en particular, en el suministro de nuevas altas de gas natural, por la elevada vinculación vertical entre la propiedad de la red y el suministro, lo que supone un riesgo para la competencia efectiva del mercado de suministro de gas natural a clientes domésticos-comerciales.

IX. COMPROMISOS

- (173) Con fecha 25 de mayo de 2016 la Notificante presentó una propuesta de compromisos en primera fase al amparo del artículo 59 de la LDC y del artículo 69 del RD 261/2008. Posteriormente, con fecha 8 de julio de 2016 tuvo entrada en el registro de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia la propuesta final de compromisos presentados en primera fase por GNF, que completan y, por tanto, sustituyen a los presentados por la Notificante con fecha 25 de mayo y 1 de junio de 2016. En el Anexo se incluye la propuesta final de compromisos.
- (174) La Notificante ha presentado dos tipos de compromisos. En primer lugar, compromisos con efectos en el mercado minorista de suministro de gas natural y, en consecuencia, en el de aprovisionamiento de gas natural. En segundo lugar, un compromiso relativo a la duración de los contratos de suministro de GLP a granel que suscribirá con REPSOL BUTANO.

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

- (175) La Notificante ha propuesto tres tipos de compromisos con el objeto de que la operación de concentración no refuerce la posición de GNF en el mercado de suministro y, en particular, de las altas de gas transformadas, a efectos de mitigar la elevada vinculación existente en las nuevas altas de gas entre

⁸⁰ C-0176/09 NATURGAS/GAS NATURAL; C-0211/10 GALP/GAS NATURAL ACTIVOS; C-0375/11 ENDESA/GEM SUMINISTRO DE GAS; C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS. SUR; y en particular, respecto a la Notificante: C-0658/15 GAS NATURAL/GAS DIRECTO; C-0282/10 GAS NATURAL/TRANSPORTISTA SUREUROPEA/DISTRIBUIDORA SUREUROPEA/TRANSMANCHEGA DE GAS, C-0465/12 IBERDROLA/NAVASFRÍAS y GAS NATURAL/IBERDROLA DISTRIBUCIÓN.

las comercializadoras pertenecientes al Grupo GNF y sus distribuidoras, y para favorecer que los nuevos puntos de suministro que se incorporan a la red de distribución, derivados de la transformación de los activos de GLP adquiridos a REPSOL BUTANO, sean comercializados por empresas no pertenecientes al grupo GNF.

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

- (176) La Notificante se compromete a que ninguna comercializadora perteneciente al grupo empresarial GNF realizará ofertas ni suministrará gas natural, a los nuevos puntos de suministro una vez que sean transformados, durante un plazo de doce meses desde su transformación. Ello, sin perjuicio de la obligación de suministro del Comercializador de Último Recurso⁸¹, establecida en la Ley 34/1998 y su normativa de desarrollo.
- (177) No obstante lo anterior, en el caso de que el consumidor que haya sido suministrado en la nueva alta por el Comercializador de Último Recurso del Grupo GNF, ejerciera su derecho a cambiar de suministrador ajeno al grupo de la Notificante, a partir del momento en que sea efectivo su suministro con dicho comercializador, las comercializadoras pertenecientes al Grupo GNF podrán efectuar ofertas y suministrar a dichos clientes.
- (178) Asimismo, a los efectos de reforzar la negativa a suministrar las nuevas altas que son objeto de los compromisos, las distribuidoras pertenecientes al Grupo GNF rechazarán las solicitudes de contratación recibidas de empresas comercializadoras pertenecientes al Grupo cuando incumplan los criterios establecidos en el presente compromiso.

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

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

Compromiso relativo a proporcionar información al nuevo cliente

- (180) Por último, teniendo en cuenta la desinformación respecto al proceso de alta de suministro, por parte de los clientes cuyo suministro va a ser

⁸¹ Gas Natural S.U.R. SDG, S.A.

transformado a gas natural y para diferenciar el procedimiento de conexión efectuado por el distribuidor del de suministro que podrá efectuar cualquier comercializadora, la Notificante se compromete, por una parte, a remitir información al cliente (en una carta) sobre las opciones de suministro, la elección de comercializadora distinta a la del grupo GNF, la exclusión de las comercializadoras del grupo de GNF a ofrecer y suministrar gas en la nueva alta y por un plazo de doce meses desde la transformación del punto de suministro.

- (181) Por otra parte, la Notificante se compromete a que todas las empresas pertenecientes y colaboradoras del Grupo GNF, en el proceso de nueva alta, actúen de forma neutra, faciliten la elección de suministrador en las nuevas altas e informen adecuadamente al cliente de la restricción a comercializar que supone para GNF el suministro de gas natural a los puntos que sean transformados a gas natural. Para ello, la Notificante se ha comprometido a garantizar dicha actuación y ha ofrecido un *script* o guion de sus operadores para facilitar su cumplimiento.
- (182) Todos estos compromisos estarán bajo la vigilancia de la CNMC. La Notificante remitirá información detallada de su cumplimiento mediante un informe anual (el primero en enero de 2017) y pondrá a disposición de la CNMC las grabaciones que reciban los operadores respecto a dichas nuevas altas.
- (183) El ámbito de aplicación de dichos compromisos se ciñe a las transformaciones de los nuevos puntos de GLP que serán transformados a gas natural derivados de la presente operación de concentración, y que afecten a los clientes domésticos (pertenecientes a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2), conectados a las redes de las distribuidoras de GNF en aquellas provincias donde su cuota de mercado supere el 70%.
- (184) En el caso del cumplimiento de dichos compromisos en al menos un 90% de los puntos de suministro que vayan a ser transformados a gas natural, la Notificante podrá solicitar de forma motivada ante la CNMC la terminación de dichos compromisos.

IX.2. Compromiso relativo al suministro a granel de GLP mercado de suministro de gas natural

- (185) La Notificante ha presentado un compromiso relativo a la duración de los contratos de suministro de GLP a granel con REPSOL BUTANO, por un máximo de [<5] años, prorrogables anualmente hasta un máximo de 5 años desde inicio del contrato.

X. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN CON COMPROMISOS

X.1. Consideraciones generales sobre el control de concentraciones

- (186) Con carácter previo al análisis de la suficiencia o no de los compromisos presentados por la Notificante el 8 de julio de 2016 para resolver los obstáculos a la competencia efectiva planteados por la operación de

concentración notificada, es necesario hacer determinadas consideraciones generales sobre los objetivos del control de concentraciones.

- (187) De acuerdo con el artículo 10 de la LDC, la CNMC valorará las concentraciones económicas atendiendo a la posible obstaculización del mantenimiento de una competencia efectiva en todo o en parte del mercado nacional.
- (188) El artículo 59 de la LDC prevé que cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, las partes notificantes, por propia iniciativa o a instancia de la CNMC, pueden proponer compromisos para resolverlos.
- (189) La LDC atribuye a la Dirección de Competencia la competencia para examinar y valorar estos remedios y al Consejo de la CNMC la competencia para resolver sobre los mismos, preservando la posibilidad de que la CNMC establezca condiciones si se considera que los compromisos presentados no son adecuados para resolver los problemas de competencia detectados.
- (190) Este modelo permite conjugar la salvaguarda de las condiciones de competencia en el mercado con el máximo respeto a los principios de proporcionalidad y mínima intervención por parte de la autoridad a la hora de condicionar las operaciones de concentración.
- (191) En relación con la proporcionalidad, es importante recordar que el control de concentraciones tiene por objeto evitar los efectos restrictivos que puedan derivarse de una operación de concentración concreta. Así, los posibles remedios no deberían ir más allá de lo estrictamente necesario, dado que su objetivo no es redefinir la estructura de las empresas o de los mercados con el fin de resolver problemas de competencia preexistentes o ajenos a la operación.
- (192) Asimismo, debe señalarse que el RDC en su artículo 69.5 establece que los compromisos presentados en primera fase sólo podrán ser aceptados cuando el problema de competencia detectado sea claramente identificable y pueda ser fácilmente remediado.
- (193) Por último, el control de concentraciones no puede sustraerse a la consideración de las circunstancias y características de los mercados en que se produce la operación correspondiente⁸². El contexto económico y regulatorio en el que se produce la concentración debe ser descrito y analizado a lo largo del procedimiento y no puede ser obviado a la hora de adoptar la resolución final.

X.2. Valoración de los compromisos

- (194) Procede analizar la adecuación, suficiencia y proporcionalidad de los compromisos finales presentados por la Notificante con el fin de valorar si los

⁸² Ver Sentencias del Tribunal Supremo de 7 de noviembre de 2005 dictadas en los asuntos 32, 33, 37, 64 y 65/2003, mediante las que se desestimaron los correspondientes recursos contra los Acuerdos de Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 correspondientes a la concentración Sogecable-Via Digital.

mismos permiten eliminar de manera efectiva los posibles obstáculos a la competencia que la operación de concentración notificada plantea.

- (195) El riesgo detectado en la operación de concentración es el refuerzo vertical de GNF en el mercado de suministro de gas natural de clientes doméstico-comerciales, en particular, en las nuevas altas derivadas de la transformación de puntos de suministro de GLP adquiridos a REPSOL BUTANO.
- (196) En consecuencia, a la vista de los obstáculos para la competencia efectiva que supone la operación de concentración en el mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales, en las nuevas altas de gas transformadas, la solución factible pasa por limitar de manera **adecuada, suficiente y proporcionada** el refuerzo vertical de GNF en el mercado afectado.
- (197) En primer lugar, la Notificante se compromete a que durante doce meses, las comercializadoras del Grupo GNF no podrán ofertar ni suministrarán a los nuevos suministros objeto de las nuevas altas cuando sean transformadas. Este compromiso restringe la participación de las comercializadoras del Grupo GNF en el mercado, evitando toda vinculación vertical con las distribuidoras del grupo en las nuevas altas que se produzcan en gas natural, una vez que los puntos de suministro hayan sido transformados. Esta limitación de participar en el mercado para las comercializadoras del grupo GNF, en relación al suministro de gas natural de las altas transformadas, dará la oportunidad a que aquellas comercializadoras competidoras de GNF puedan realizar ofertas a dichos puntos de suministro. Ello, lógicamente, teniendo en cuenta que las obligaciones de suministro de la Comercializadora de Último Recurso del Grupo GNF respecto al nuevo cliente, en cumplimiento de la obligación de suministro que establece la Ley 34/1998 y su normativa que desarrolla.
- (198) El plazo de doce meses durante el cual las comercializadoras del Grupo GNF no podrán realizar ofertas de suministro a los puntos transformados a gas natural, se ha considerado necesario y adecuado para que el consumidor pueda conocer y valorar el servicio prestado por el comercializador que ha contratado. Ello teniendo en cuenta, como ha sido puesto de manifiesto en las contestaciones al requerimiento de información de la Dirección de Competencia, la importancia de la imagen de marca de la comercializadora del Grupo al que pertenece la distribuidora de la zona y que dicho plazo permitirá la recuperación de los mayores costes de captación de las nuevas altas. Además, tal y como han señalado alguna comercializadora, el año es el plazo utilizado, en general, para los contratos de suministro de gas debido a que las ofertas suelen estar referidas a esta duración.
- (199) La mayoría de los agentes que han respondido al requerimiento de la CNMC⁸³ consideran necesario que se establezca una duración de aplicación

⁸³ ODF, Viesgo, [...], Incogas, Sonatrach, Fenie, CEPESA, [...], Alpiq, Ibercli, Ibercur, Petronavarra.

de dicho compromiso, y la mayoría de ellas señalan como adecuado el plazo de un año, si bien hay otras que valoran como necesario un año prorrogable a otro más⁸⁴, tres años⁸⁵ o seis meses⁸⁶.

- (200) Por todo lo anterior, esta Dirección considera que el plazo de un año para limitar a las comercializadoras del Grupo GNF a realizar ofertas/suministrar a las nuevas altas, proporcionará un incentivo suficiente para que las comercializadoras realicen ofertas a los clientes derivados de las nuevas altas transformadas.
- (201) Asimismo, se considera adecuado y suficiente que dicha duración se aplique estrictamente en las nuevas altas de gas objeto de transformación. Y que, por tanto no aplique dicha restricción a no ofertar/suministrar, en el caso de que el cliente que fue una nueva alta transformada, haya sido suministrado por el Comercializador de Último Recurso del grupo GNF, y posteriormente, cuando ya está siendo suministrado por el CUR y antes del año desde la transformación, haya elegido cambiar de suministrador a otro comercializador ajeno a GNF. Debido a que el cliente ha elegido el cambio de suministrador, se considera adecuado que la comercializadora del grupo GNF pueda efectuar ofertas a dichos clientes. Se distingue aquí que el compromiso esté dirigido a eliminar la vinculación vertical con el comercializador del grupo GNF en el suministro en la nueva alta transformada, donde tanto factores de oferta como de demanda, lo diferencian del suministro de cambio de suministrador.
- (202) No se pretende, en ningún caso, que como resultado de la aplicación de los compromisos de la presente operación de concentración, un cliente activo que ya tiene suministro de gas, no pueda obtener ofertas de cambio de suministrador, ni se beneficie de las ventajas de ejercer su derecho a cambiar de suministrador, que es un instrumento básico para la competencia en el mercado de suministro de gas.
- (203) De hecho, en las respuestas al requerimiento de la Dirección de Competencia los mayores costes diferenciales de búsqueda del cliente, de imagen de marca, de tramitación y gestión del suministro, etc. se han identificado en el suministro de las nuevas altas respecto al suministro derivado de un cambio de comercializador, no al revés.
- (204) Asimismo, se considera adecuado establecer la obligación de los distribuidores del Grupo GNF, como empresas responsables de tramitar los cambios de suministrador, a que rechacen las solicitudes de contratación recibidas de las empresas comercializadoras del grupo GNF cuando las mismas no cumplan los criterios del compromiso. Ello permitirá asegurar más eficazmente el cumplimiento del compromiso evitando la activación de suministro que puedan solicitarse por error por las comercializadoras del grupo GNF.

⁸⁴ Servigas.

⁸⁵ Alpiq.

⁸⁶ Incogas.

- (205) En segundo lugar, la Notificante se compromete a informar a los competidores de los nuevos puntos de suministro que serán objeto de transformación, por distintos medios: web del Grupo, STCTD y correo electrónico por parte del distribuidor. El proceso de información se mantendrá en activo durante todo el proceso de la transformación del punto de suministro: una vez que haya obtenido la autorización de la CNMC, en la web, como mínimo un mes de antelación a la fecha prevista para la transformación en el SCTD (hasta la fecha de dicha transformación) y mediante un correo electrónico a las empresas comercializadoras, un mes previo a la transformación. Por tanto, se considera que dicha información se trasladará a los competidores con una antelación suficiente para que puedan efectuar sus ofertas comerciales y con un contenido completo (número de puntos a transformar, ubicación y fecha de transformación).
- (206) La falta de información sobre los puntos de suministro que son objeto de transformación con una anticipación suficiente ha sido puesto de manifiesto por la mayoría de los competidores de GNF. En la actualidad esta información es comunicada de forma dispar entre distribuidores.
- (207) Tal y como han señalado los comercializadores, desde mayo de 2016, las distribuidoras de GNF han habilitado una funcionalidad en el SCTD por la que se pone a disposición de todas las comercializadoras de gas natural la siguiente información:
- Puntos de suministro que van a ser transformados, indicando su ubicación y la fecha prevista de transformación sobre los que pueden solicitar una reserva.
 - Puntos de suministro que se están transformando.
 - Puntos de suministro ya transformados sin contrato o reservados disponibles para contratar.
- (208) Se considera que el compromiso de información a competidores complementa y aclara las actuaciones que deberá efectuar GNF para comunicar la información necesaria para que los comercializadores puedan analizar las actuaciones hacia dichos clientes con antelación suficiente, conociendo datos esenciales para la elaboración de dichas ofertas y conociendo la información a través de distintos canales de comunicación (web, SCTD y correo electrónico). Todo lo cual contribuirá a reducir los costes de búsqueda para los comercializadores de los puntos de suministro transformables objeto de la operación.
- (209) Este compromiso permitirá mejorar sustancialmente la información a disposición de los comercializadores sobre los nuevos puntos de suministro que próximamente estarán disponibles para ser suministrados, otorgándole una mayor publicidad y proporcionando información detallada sobre las previsiones de transformación de las redes. Junto con las limitaciones a ofertar y suministrar por parte de las comercializadoras de GNF, proporcionar información de los puntos de suministro transformados a las comercializadoras, permitirá que los comercializadores no verticalmente integrados puedan contactar y ofertar al consumidor.

- (210) Por último, la Notificante se ha comprometido a facilitar información al cliente (mediante carta al cliente como a través de los guiones o *scripts* utilizados por los agentes colaboradores de las distribuidoras), sobre el proceso de elección de suministrador en la nueva alta y de las consecuencias de los presentes compromisos. La información será neutra y facilitará la elección de suministrador por parte del cliente.
- (211) Dicho compromiso se considera necesario teniendo en cuenta que el tipo de clientes afectado por la operación (nueva alta, bajo consumo), puede no ser conocedor del funcionamiento real del mercado y de los agentes que en él participan. Por ello, la introducción de este compromiso facilitará al cliente la información para que pueda ejercer su derecho a elegir su primer suministrador de gas natural.
- (212) El compromiso propuesto mejorará la información disponible para el consumidor y, por tanto, su capacitación a elegir suministrador, que es una de las deficiencias detectadas históricamente por la Comisión en el proceso de nuevas altas.
- (213) En consecuencia, los compromisos propuestos por la Notificante eliminan la actuación del Grupo GNF en el mercado de suministro de gas natural de las altas transformables objeto de la presente operación de concentración durante doce meses desde su transformación, facilitan, de forma convenientemente anticipada, la información que identifica dichos puntos de suministro a las comercializadoras, para que puedan analizar y, en su caso, ofertar. Por último, los compromisos propuestos por la Notificante facilitarán información al cliente sobre el proceso de elección de suministrador a la luz de los presentes compromisos.
- (214) Asimismo, para asegurar el pleno cumplimiento de dichos compromisos GNF se somete a un procedimiento vigilado por la Dirección de Competencia de la CNMC.
- (215) En virtud de lo anterior, esta Dirección estima que los anteriores compromisos permiten eliminar el riesgo para el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales afectado por la operación de concentración notificada por GNF.
- (216) Por tanto, los compromisos ofrecidos por GNF son una solución **adecuada y suficiente** para resolver los obstáculos para la competencia efectiva derivados de la operación de concentración. Se trata de una propuesta apta para hacer frente a los problemas detectados en el mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales, en las nuevas altas de gas transformadas desde puntos de suministro de GLP.
- (217) En cuanto a la **proporcionalidad** de los compromisos, debe tenerse en cuenta que al valorarse la relación entre la dimensión del remedio con el daño previsto, es importante recordar que el control de concentraciones tiene por objeto evitar los efectos restrictivos que pueden derivarse de la operación concreta de manera que los posibles remedios no deberían ir más allá, dado que su objetivo no es redefinir la estructura de las empresas o de

los mercados con el fin de resolver problemas de competencia preexistentes o ajenos a la operación.

- (218) En este sentido, los compromisos finales ofrecidos tienen en cuenta los siguientes factores.
- (219) La duración de la operación de transformación pasa por la obtención en primer término de la autorización de transmisión de instalaciones de GLP actualmente de titularidad de REPSOL a favor de GNF, que pondrá en marcha una vez se obtenga la autorización de concentración por la CNMC.
- (220) Una vez se obtenga la preceptiva autorización de transmisión, se procederá a la transformación de las instalaciones, si bien ésta vendrá condicionada de nuevo por la obtención de la preceptiva autorización de transformación que deberá otorgar en cada caso cada Comunidad Autónoma en que radiquen las instalaciones
- (221) Sin embargo, es preciso destacar que algunos de los puntos de suministro afectados por la operación pueden no ser finalmente transformadas.
- (222) Una vez obtenida la autorización de transformación, por cuestiones técnicas, el servicio de suministro de GLP será interrumpido tras la transformación de las redes, resultando desde ese momento que los clientes ya no dispondrán del derecho a ser suministrados con GLP, sin perjuicio de que no tengan obligación de aceptar la transformación a gas natural. Esta circunstancia, llevará a que en un número reducido de clientes se pueda ralentizar o bloquear la transformación de una instalación.
- (223) Por otro lado, en los procesos de transformación se pueden encontrar dificultades de obtención de permisos locales y autonómicos, así como dificultades o retrasos en los procesos de expropiación forzosa precisos para llevar los gasoductos e instalaciones auxiliares de suministro a nuevas poblaciones.
- (224) Por todo ello se considera adecuado que según principio de proporcionalidad, y tal y como propone la Notificante, la CNMC pueda, cuando lo considere apropiado, previa solicitud motivada de la notificante, y una vez se haya finalizado la transformación de al menos el 90% de los puntos de suministro objeto de los presentes compromisos, dar los compromisos por cumplidos, si aprecia objetivamente las circunstancias enunciadas en los apartados anteriores.
- (225) En segundo lugar, el ámbito de aplicación de los compromisos se circunscribe a aquellos clientes acogidos a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2 (clientes domésticos). Según la Notificante el [90-100]% de los puntos de suministro a transformar y el [80-90]% del volumen de energía, se refiere a clientes domésticos. Estos clientes se caracterizan por un mayor desconocimiento del mercado gasista y para el comercializador, de unos mayores costes de gestión, haciendo a estos clientes menos rentables comercialmente que otros de baja presión con un mayor consumo, mejor informados y con unos menores costes de búsqueda de comercializadores (consumidores comerciales e industriales). Por ello, se considera adecuado

limitar el ámbito de aplicación de dichos compromisos a la tipología de clientes domésticos.

- (226) En tercer lugar, la aplicación de los compromisos se vincula a que de los puntos de suministro transformables estén ubicados en provincias en donde las distribuidoras del grupo GNF tengan una cuota de mercado superior al 70%.
- (227) Algunos agentes⁸⁷ han propuesto rebajar esta cuota del mercado al 50% lo que supondría en términos prácticos, únicamente la inclusión de los puntos de suministro de GLP adquiridos por GNF en Madrid, provincia donde la distribuidora del Grupo GNF acumula una cuota de mercado del [50-60]%.
- (228) Sin embargo, como ya se ha analizado, el cumplimiento de los compromisos de la operación de concentración C-098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA, con la venta de puntos de distribución en la Comunidad de Madrid⁸⁸, supuso la entrada de un nuevo distribuidor en la zona (MADRILEÑA RED DE GAS) que registra en la actualidad una cuota de mercado [...].
- (229) De hecho dicha compañía ha comunicado a esta CNMC la adquisición de determinados puntos de suministros correspondientes a instalaciones de GLP canalizado, propiedad de REPSOL BUTANO, ubicadas en la Comunidad de Madrid⁸⁹. En términos comparativos, según la Notificante, la adquisición de puntos de suministro de GLP en la Comunidad de Madrid a REPSOL BUTANO por GNF asciende a [CONFIDENCIAL] puntos de suministro, de los cuales [CONFIDENCIAL] son clientes domésticos.
- (230) Adicionalmente, derivado del cumplimiento de los compromisos de la operación de concentración C-98/08, GNF vendió la cartera de unos 650.000 clientes de gas en la comunidad de Madrid a GALP⁹⁰ y a ENDESA⁹¹. De hecho teniendo en cuenta el efecto de la operación de concentración C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR, el Grupo Endesa ha registrado una cuota de mercado del [...] en 2014 en el mercado de suministro a clientes doméstico-comerciales, situándose años después como un importante competidor de GNF, seguido por Iberdrola ([...]), con marcas de sobra conocidas por los clientes de la provincia.
- (231) En consecuencia, según criterios de proporcionalidad se considera adecuada la cuota de mercado de distribución del 70% a nivel provincial que determinará la aplicación de los compromisos propuestos por la Notificante.
- (232) Teniendo en cuenta los riesgos que se derivarían de la operación de concentración analizada y considerando la necesidad de mantener un nivel

⁸⁷ SONATRACH, FENIE, Endesa Energía y[...].

⁸⁸ En 2010, venta de 507.714 puntos de distribución en la Comunidad de Madrid (Resolución CNMC C-0212/10 MORGAN STANLEY/GAS NATURAL) y en 2011 venta de 300.000 puntos de distribución en la Comunidad de Madrid (Resolución de la CNMC C-0336/11 NMG/BDG).

⁸⁹ C-772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/ REPSOL BUTANO- ACTIVOS.

⁹⁰ C-0211/10 GALP/GAS NATURAL ACTIVOS

⁹¹ C-0375/11 ENDESA/GEM SUMINISTRO DE GAS.

de competencia efectiva en el mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales en las nuevas altas transformables, ubicados en provincias en donde las distribuidoras del Grupo GNF es monopolista, esta Dirección de Competencia considera que la propuesta de compromisos realizada por GNF con fecha 8 de julio de 2016 es adecuada, suficiente, proporcionada y eficaz para resolver los obstáculos a la competencia efectiva identificados.

X.3. Conclusión

- (233) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, por lo que se considera que la presente operación es susceptible de ser **autorizada en primera fase con compromisos.**

XI. PROPUESTA

- (234) En virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, se propone **autorizar la concentración subordinada al cumplimiento de los compromisos finales presentados por GNF con fecha 08 de julio de 2016,** en aplicación del artículo 57.2.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia
- (235) Asimismo y teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), toda duración que supere los 5 años, no se considera accesorio ni necesaria para la misma, quedando sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas, siempre y cuando no existan cláusulas de exclusividad, en cuyo caso dicho contrato de suministro no se consideraría accesorio ni necesario desde el momento inicial, quedando sujeto a la mencionada normativa sobre acuerdos entre empresas.

ANEXO

PROPUESTA DE COMPROMISOS DE GNF

I. COMPROMISOS RELATIVOS AL MERCADO DE SUMINISTRO DE GAS NATURAL

0. Ámbito de aplicación

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

1 Limitaciones de oferta y suministro

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

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

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

suministro en el mercado libre a esos titulares, en libre competencia con otras comercializadoras.

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

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

2. Información a los nuevos clientes

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

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

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

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

3. Información a los competidores

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

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

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

4. Información a la CNMC

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

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

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

5. Vigencia de los compromisos

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

II.COMPROMISO EN EL CONTRATO DE SUMINISTRO DE GLP

El contrato de instalaciones (Anexo 3.1) en su cláusula 8ª únicamente contiene referencia a los descuentos a aplicar durante la vigencia del contrato (primer año y siguientes) pero no contiene ninguna referencia a la duración del contrato de suministro.

Con vistas a evitar posibles incidencias negativas en la competencia en el mercado de suministro de GLP, GNF propone que los contratos de suministro de GLP a granel que regulan las compras de dicho combustible para cada instalación, desde la fecha de autorización de transmisión de las instalaciones, tendrán una duración de [<5] años prorrogables anualmente hasta un máximo de 5 años desde inicio del contrato, sin perjuicio de la posibilidad de ambas partes de resolver el contrato anticipadamente mediante denuncia del mismo con tres meses de antelación a la fecha de finalización del plazo de duración inicial o de cualquiera de sus prórrogas.

GNF se compromete a remitir a la Dirección de Competencia de la CNMC los contratos de suministro de GLP a granel suscritos con REPSOL BUTANO que incluyan la citada duración máxima.

ANEXO 1- CARTA DE INFORMACIÓN AL CLIENTE

Estimado vecino,

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

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

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

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

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

Reciba un cordial saludo.

ANEXO 2-Script o guión

[...]

ANEXO 3 CORREO ELECTRÓNICO DE INFORMACION A COMPETIDORES

Estimados Señores:

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

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

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

Un cordial saludo.