

# **Tribunal de Defensa de la Competencia**

## **I N F O R M E**

### **EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA** **C38/99**

NOTIFICANTE:

**ENDESA/GAS NATURAL**

OBJETO:

**Toma de control conjunto de la Sociedad GAS ARAGÓN S.A. por parte de ENDESA S.A. y GAS NATURAL SDG S.A./Integración de las autorizaciones administrativas de distribución de gas de MEGASA (Grupo ENDESA) en GAS ANDALUCIA S.A. (Grupo GAS NATURAL)**

## ÍNDICE

<b>1</b>	<b>ANTECEDENTES</b> .....	<b>4</b>
	1.1 Notificación voluntaria.....	4
	1.2 Recepción del expediente y actuaciones en el Tribunal .....	4
	1.3 Alegaciones de los notificantes.....	5
<b>2</b>	<b>PARTES INTERVINIENTES</b> .....	<b>8</b>
	2.1 Sociedades adquirentes:.....	8
	2.1.1 ENDESA S.A. ....	8
	2.1.2 GAS NATURAL SDG S.A. ....	9
	2.2 Otras empresas afectadas:.....	10
	2.2.1 GAS ARAGÓN S.A. ....	10
	2.2.2 ENAGÁS S.A. ....	10
	2.2.3 ELÉCTRICAS REUNIDAS DIVERSIFICACIÓN S.A. (ERD) .....	10
	2.2.4 GAS ANDALUCÍA S.A. ....	11
	2.2.5 MERIDIONAL DE GAS S.A. (MEGASA).....	11
<b>3</b>	<b>NATURALEZA DE LAS OPERACIONES</b> .....	<b>12</b>
	3.1 Descripción de las operaciones.....	12
	3.2 Aplicación de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia .....	12
<b>4</b>	<b>EL MERCADO DE REFERENCIA</b> .....	<b>13</b>
	4.1 Mercado de producto.....	13
	4.2. Mercado geográfico.....	17
<b>5</b>	<b>ESTRUCTURA DEL SECTOR</b> .....	<b>18</b>
	5.1. La demanda de gas natural.....	18
	5.2. La oferta de gas natural.....	19
	5.1.1 Aprovechamiento .....	19
	5.1.2 Regasificación, transporte y almacenamiento .....	22
	5.1.3 Distribución y comercialización .....	23
	5.3 Estructura empresarial en España .....	24
	5.4 Evolución reciente de la estructura empresarial del sector .....	28
<b>6</b>	<b>EFFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN</b> .....	<b>32</b>
	6.1. Desaparece un competidor potencial en la actividad de distribución...32	
	6.2. Competencia Referencial.....	33
	6.3. Información Privilegiada .....	33
	6.4. Desaparece ENDESA como potencial competidor en la actividad de comercialización .....	34
	6.5. Integración vertical.....	34
	6.6. Ausencia de incentivo a cambiar de suministrador habitual .....	35
	6.7. Consolidación de la posición de dominio.....	36

<b>7</b>	<b>ELEMENTOS QUE PODRÍAN CONTRARRESTAR LOS EFECTOS NEGATIVOS DE LA OPERACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA .....</b>	<b>37</b>
<b>8</b>	<b>CONCLUSIONES Y DICTAMEN.....</b>	<b>38</b>

## **1 ANTECEDENTES**

### **1.1 Notificación voluntaria**

Con fecha 14 de enero de 1999, tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante el Servicio) la notificación relativa a dos operaciones de concentración económica consistentes, la primera, en la toma de control conjunto de la sociedad GAS ARAGÓN S.A. por parte de ENDESA S.A. y GAS NATURAL SDG S.A. junto con la integración en GAS ARAGÓN S.A. de las autorizaciones industriales de distribución de gas natural de ENAGAS S.A., en Aragón; y, la segunda, en la toma de una participación del 20% en GAS ANDALUCÍA S.A., filial de GAS NATURAL SDG S.A., por parte de ENDESA S.A.. Esta operación conlleva la transferencia de los activos de MEGASA, filial de ENDESA, a GAS ANDALUCÍA S.A.

Dicha notificación fue realizada voluntariamente por ENDESA S.A. y GAS NATURAL SDG S.A., según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/89, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), modificada por el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica; artículo desarrollado, a su vez, por el Real Decreto 1.080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en las operaciones de concentración económica, y la forma y contenido de su notificación voluntaria.

### **1.2 Recepción del expediente y actuaciones en el Tribunal**

El día 8 de febrero de 1999 tuvo entrada en el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal) el expediente referenciado por el Servicio como NV-159 ENDESA/GAS NATURAL, remitido por el Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia, por orden del Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, basándose en el artículo 15.4 de la LDC, en el que se regula esta actuación cuando se considere que la operación notificada voluntariamente pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado. El plazo del que dispone el Tribunal para emitir el oportuno dictamen es de tres meses por lo que finaliza el 8 de mayo de 1999.

Según lo establecido en el artículo 12.1.a del Real Decreto 1080/1992, el Presidente del Tribunal procedió a nombrar la Comisión pertinente para elaborar la ponencia que ha de servir de base al Informe del Tribunal. Dicha Comisión ha incluido al propio Presidente del Tribunal, Sr. D. Amadeo Petitbò i Juan, y los Vocales Sres. D. Antonio Castañeda Boniche y D<sup>a</sup> María Jesús Muriel Alonso, estando asistida por la Asesora del Presidente del Tribunal, D<sup>a</sup>. Clara Guzmán Zapater, en calidad de Secretaria de la Comisión. El expediente fue referenciado como C 38/99 ENDESA/GAS NATURAL.

Tras el análisis de la información contenida en el expediente, la Comisión elaboró una Nota Sucinta sobre los extremos fundamentales del mismo y las características del proyecto que, tras ser puesta en conocimiento de las notificantes y manifestada por ellas su conformidad con el contenido, fue remitida a una muestra representativa de empresas y organismos que la Comisión consideró podrían resultar afectados, para que si éstas lo estimasen oportuno pudieran exponer motivadamente su criterio acerca de los efectos de la operación sobre la de la competencia efectiva en el mercado.

De entre las empresas notificadas, únicamente IBERDROLA S.A. presentó alegaciones al expediente. En ellas expresaba su preocupación ante el nuevo marco jurídico establecido por la Ley 34/98 del Sector de Hidrocarburos (en adelante LH), la cual consolida, en su opinión, todavía más la actual posición de dominio de GAS NATURAL S.A. en el mercado de la distribución de gas. El Consejero Delegado de UNIÓN FENOSA S.A. solicitó acudir a la sede del Tribunal para exponer desde la perspectiva de su empresa las consecuencias que sobre el mercado energético español tendrían las dos operaciones de concentración económica. La Comisión Nacional del Sistema Eléctrico (CNSE) elaboró, a solicitud del Presidente del Tribunal, un informe sobre las mismas que ha quedado incorporado al expediente. El resto de las empresas y organismos receptores de la Nota Sucinta no presentaron alegaciones, limitándose a darse por enterados de las operaciones sin oponerse a las mismas. La Asociación Española de Fabricantes de Azulejos, Pavimentos y Baldosas Cerámicas (ASCER) manifestó, por carta de su Secretario General al Tribunal, que, a pesar de no verse directamente afectada por las dos operaciones de concentración contempladas por el expediente, querían poner de manifiesto su preocupación ante la ausencia de competencia en el mercado de gas natural en España, fruto del acuerdo principal suscrito entre GAS NATURAL S.A. y ENDESA S.A., al haberse frustrado de ese modo la posibilidad de que ENDESA S.A. se convirtiera en el segundo operador en el mercado gasista español.

La Comisión mantuvo cuatro reuniones con los notificantes y sus representantes legales, con objeto de aclarar algunos aspectos en relación con el expediente y solicitar la ampliación de la información presentada en el mismo, la cual ha sido aportada.

Habiendo sido nombrado D. Miguel Comenge Puig Vocal de este Tribunal (Real Decreto 387/1999, de 5 de marzo) manifestó su deseo de abstenerse en el procedimiento, por haber participado en el mismo en su tramitación ante el Servicio, lo que fue aceptado por el Pleno del Tribunal.

### **1.3 Alegaciones de los notificantes**

En su escrito de notificación, GAS NATURAL SDG S.A. y ENDESA S.A. definen el mercado de referencia afectado por estas dos operaciones de concentración como

el mercado de la distribución de gas natural a clientes en régimen de tarifa. Definen, asimismo, el mercado geográfico de referencia como el que comprende aquellas zonas geográficas cubiertas por las autorizaciones administrativas otorgadas para la distribución de gas natural en las Comunidades Autónomas de Aragón y Andalucía, excepto las autorizaciones administrativas industriales en Andalucía, las cuales no son objeto de esta operación. Los argumentos esgrimidos por los notificantes para apoyar estas dos definiciones son los siguientes:

1) La Comisión Europea ha considerado que el gas natural es un producto distinto de otras fuentes de energía como el petróleo (y sus derivados) y la electricidad, debido a su limitado grado de sustituibilidad. El gas natural presenta diferencias en la producción, almacenamiento y transporte, con otros productos energéticos. (Decisiones de la Comisión citadas: ELF/OCCIDENTAL; KELT/AMERICAN; TRACTEBEL/DISTRIGAZ II y EDF/EDISON).

2) La Comisión Europea ha admitido en diversas ocasiones la posibilidad de delimitar mercados geográficos reducidos que abarcasen la zona cubierta por la autorización de monopolio legal para la distribución de gas y electricidad (Decisión TRACTEBEL/DISTRIGAZ II). En la Decisión ACCOR/WAGON-LITS, la Comisión estimó también que el mercado geográfico en el sector de restauración de las autopistas era Francia, puesto que las autorizaciones administrativas y las disposiciones legales aplicables imponían unas condiciones homogéneas para todo el territorio francés.

ENDESA S.A. y GAS NATURAL SDG S.A. consideran que existen diversos factores que, en el supuesto de llevarse a cabo las dos concentraciones, explican que no se modifique la estructura actual de la competencia en el mercado de referencia:

1) Ni ENAGAS S.A. y GAS ARAGÓN S.A. en Aragón, ni MEGASA y GAS ANDALUCÍA S.A. en Andalucía, son actualmente competidores en el mercado de distribución de gas natural a tarifa, puesto que los clientes a tarifa no pueden elegir distribuidor, al estar obligados por la LH a contratar con el distribuidor que les corresponda en función de su zona geográfica.

2) Los distribuidores no son competidores de las empresas comercializadoras, al disponer la LH en su art. 79 que *“el suministro será realizado por distribuidores cuando se trate de consumidores a tarifa, o por los comercializadores en caso de los consumidores cualificados”*. Los clientes cualificados que hayan hecho efectiva su capacidad de elección pueden ser suministrados por empresas comercializadoras por ellos mismos. Las comercializadoras únicamente podrán suministrar a clientes con capacidad de elección (cualificados), o a otras comercializadoras (LH arts. 60, 61 y 63 ). Pero en ningún caso pueden hacerlo a clientes a tarifa. Los clientes a tarifa que pasen a la condición de clientes cualificados solo podrán, por tanto,

comprar directamente el gas o adquirirlo de una comercializadora, pero no de una distribuidora.

3) Tampoco se restringirá la competencia durante el periodo previsto en el apartado 3 de la Disposición Transitoria 50 de la LH. Este precepto establece la posibilidad de que durante tres años el consumidor que haya alcanzado la condición de cualificado pueda optar *“por seguir adquiriendo el gas al distribuidor a tarifa o adquirirlo de un comercializador en las condiciones libremente pactadas”*, ya que las distribuidoras no podrán competir por esos “clientes”, los cuales podrán seguir siendo suministrados por el distribuidor a tarifa, o adquirir el gas natural de una comercializadora.

4) Sobre la posible incidencia de la concentración proyectada sobre la competencia entre operadores para solicitar y obtener futuras y nuevas autorizaciones de distribución, en el sistema instaurado por la LH, dado que el régimen de concesión es sustituido por un régimen de autorizaciones regladas (sin discrecionalidad de la Administración), no existe competencia en lo que antes era la obtención de concesiones y que ahora es un régimen de autorizaciones regladas cuyo número no tiene limitación. La competencia será a partir de ahora por los consumidores finales según la libre organización de cada operador económico, y no rígida como era en el régimen concesional.

En cuanto a los beneficios, que en opinión de las empresas notificantes de las dos operaciones de concentración, se derivarían de las mismas, son los siguientes:

1) Un beneficio directo a los consumidores, dado que los menores costes operativos (p.e. área de administración, servicios comerciales y servicios de distribución) derivados de la existencia de servicios comunes permitirán mejoras en la productividad, que según exige el art. 92 de la LH *“deberá repercutirse en parte -vía tarifas y peajes- a los usuarios y consumidores”*. En Andalucía la estimación de ahorro directo en costes alcanza los [...] millones de pesetas; en Aragón, [...] millones de pesetas.

2) Los menores costes operativos podrían permitir llevar el suministro de gas a los consumidores a los que no sería rentable acudir por separado. En Aragón, por ejemplo, la unificación de consumos de ambas sociedades en una única, GAS ARAGON S.A. para los usos domésticos, comerciales e industriales, sumado a la reducción de costes y el aumento de la eficiencia, posibilita la aparición de un margen que podría permitir acometer proyectos que las dos sociedades por separado no llevarían a cabo por falta de rentabilidad [.....]

3) La mayor eficiencia de las empresas una vez integradas, posibilitará una mejor atención al cliente (i.e. mayor rapidez de respuesta en caso de avería) y una

mayor seguridad de suministro dado que el acceso al gas a través de tubo es más seguro que con plantas satélite.

## **2 PARTES INTERVINIENTES**

### **2.1 Sociedades adquirentes:**

#### **2.1.1 ENDESA S.A.**

ENDESA S.A. fue constituida en 1944 como empresa pública, con el nombre de Empresa Nacional de Electricidad S.A., cambiando su denominación a la actual en 1997, año en el que pasó a ser empresa privada. ENDESA S.A. y sus filiales<sup>1</sup> constituyen el Grupo ENDESA, Dicho Grupo desarrolla una amplia gama de actividades económicas en los mercados español e internacional, en algunas de las cuales ostenta un papel muy importante.

El negocio principal del Grupo está constituido por las actividades de generación, transporte, comercialización y distribución de energía eléctrica, que desarrolla en el mercado español y en otros doce países, con una presencia importante en la minería del carbón española (31% del mercado nacional), cuyo fin es proporcionar combustible para las centrales termoeléctricas.

El Grupo ENDESA es líder en España en las actividades de generación y distribución de energía eléctrica, generando el 47,4% de la electricidad producida en España y distribuyendo el 43,5% de la electricidad comercializada en 1997. Adicionalmente, el Grupo realiza actividades de diversificación en diferentes áreas de negocio a través de su filial al 100% ENDESA Diversificación S.A.. Esta sociedad se estructura en cuatro áreas de negocio gestionadas por otras tantas filiales: GET (Grupo Eléctrico de Telecomunicaciones S.A.) gestiona las actividades del Grupo en el ámbito de las telecomunicaciones<sup>2</sup> (telefonía y cable), ENDESA GAS S.A. (constituida en 1997) se encarga del abastecimiento y la distribución de gas, ENDESA DESALACIÓN S.A. del tratamiento de agua y ENDESA COGENERACIÓN Y RENOVABLES S.A. está activa en el segmento de energías renovables y cogeneración.

ENDESA cotiza en las bolsas españolas y en la de Nueva York. La sociedad no tiene ningún accionista con una participación superior al 5% de su capital. Este se encuentra repartido entre: BCH 4%, Banco de Santander 2%, La Caixa 2,5%,

---

<sup>1</sup> Sevillana de Electricidad (75%) FECSA (75%) ENHER (91,4%), ERZ (61,2%), GESA (55,3%) UNELCO (99,7%), VIESGO (87,6%) Eneco (100%), Nansa (85%), Nuclenor (50%) y Elcogas (37,9%).

<sup>2</sup> ENDESA participa con un 21,7% en RETEVISION y con el 10% en EUSKALTEL



Chase Manhattan Bank 5%, Argentaria 3% y otros accionistas minoritarios. En 1997, ENDESA fue la segunda empresa española por beneficios y la sexta por ingresos, dando ocupación directa a 23.377 personas.

**Cuadro 1**

**VOLUMEN DE NEGOCIO DEL GRUPO ENDESA. 1995-97. Millones de pesetas**

	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Mundial	861.689	1.259.835	1.244.901
U.E	861.689	1.259.835	1.244.367
España	861.689	1.259.835	1.244.367

Fuente Notificación

**2.1.2 GAS NATURAL SDG S.A.**

Las principales actividades del grupo de empresas encabezado por GAS NATURAL son: el aprovechamiento y transporte de gas natural, el almacenamiento y la regasificación y la distribución de gas natural a clientes industriales, comerciales y domésticos. El capital social de GAS NATURAL es propiedad en un 45,5% de REPSOL S.A., un 25% corresponde a la CAIXA D=ESTALVIS I PENSIONS y el 29,5% restante se encuentra en el mercado de valores.

Gas Natural cuenta con un buen número de filiales y sociedades participadas en el mercado de distribución de gas natural en España. A finales de 1997, estas sociedades son las siguientes: ENAGAS S.A., Compañía Española de Gas, Gas Andalucía, Gas Castilla-La Mancha, Gas Natural Castilla y León, Gas Galicia, Gas Girona, Gas Lleida, Gas Navarra, Gas Penedés, Gas Rioja, Gas Tarraconense, Gas Aragón (35%), Gas Vic, Gas Natural de Alava (10%), Gas Euskadi (18,7), Gas Natural de Extremadura y Gas Natural La Coruña.

**Cuadro 2**

**VOLUMEN DE NEGOCIO DEL GRUPO GAS NATURAL. 1995-97. Millones de pesetas**

	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Mundial	274.913	317.935	408.644
U.E	229.331	269.940	348.968
España	229.331	269.940	348.968

Fuente Notificación

## **2.2 Otras empresas afectadas:**

### **2.2.1 GAS ARAGÓN S.A.**

GAS ARAGÓN S.A. se constituyó en 1976 con la denominación de DISTRIBUIDORA DE GAS ZARAGOZA S.A. Su actividad principal es la adquisición, producción, distribución y venta de gas por canalización a usuarios domésticos, comerciales e industriales, el aprovechamiento de subproductos y actividades conexas con las anteriores. La sociedad desarrolla su actividad en varios términos municipales de las provincias de Zaragoza, Huesca y Teruel.

Antes de llevarse a cabo los acuerdos notificados, Gas Aragón estaba participada mayoritariamente por ELÉCTRICAS REUNIDAS DIVERSIFICACIÓN S.A. (ERD) (60,67%), filial de ENDESA y minoritariamente por ENAGAS S.A.(35%), filial de GAS NATURAL, Ayuntamiento de Huesca (1,5%), Diputación General de Aragón (1,1%), Diputación Provincial de Huesca (0,85%) y dos accionistas particulares (0,85%).

A finales de 1998, Gas Aragón contaba con 100.000 clientes en 24 localidades de la comunidad autónoma, con una red de distribución de más de 500 Km. Su cifra de negocios ascendió en 1997 a 5.603 millones de pesetas, frente a los 5.151 millones de pesetas de 1996.

### **2.2.2 ENAGÁS S.A.**

Sociedad participada mayoritariamente por GAS NATURAL (100%). Sus actividades comprenden: la importación y adquisición para el mercado nacional, el transporte, tratamiento industrial, almacenamiento y distribución de gas natural al mercado industrial. ENAGAS S.A. dispone de las autorizaciones correspondientes para el desarrollo de la actividad de distribución de gas.

La cifra total de negocios obtenida por ENAGAS S.A. en 1997 fue de 257.981 millones de pesetas, un 40% más que el año anterior. De esta cifra, el 99,9% corresponde a ventas de gas y el resto a prestación de servicios.

### **2.2.3 ELÉCTRICAS REUNIDAS DIVERSIFICACIÓN S.A. (ERD)**

Sociedad controlada mayoritariamente por ENDESA S.A. (61,2%). Se constituyó en 1994 y su principal actividad es agrupar la titularidad de las participaciones accionariales de las sociedades del Grupo ELECTRICAS REUNIDAS DE ZARAGOZA S.A. (ERZ) con actividades de diversificación. ERD posee una participación mayoritaria en GAS ARAGÓN S.A. (60,67%), además de otras participaciones en

empresas distribuidoras de gas en distintas CC.AA: Distribuidora de Gas Canalizado de Soria (99,6%), Distribuidora de Gas Canalizado de la Comunidad Autónoma Valenciana (99,6%), Distribuidora de Gas Canalizado de Murcia (99,6%), Gas Capital (50%), MEGASA (42%), Distribución y Comercialización de Gas Extremadura (10%).

En 1997, ERD adquirió además una participación del 30% en la recién constituida ENDESA GAS S.A. a la que cedió poco después sus participaciones en MEGASA, Distribuidora de Gas Canalizado de Murcia, Distribuidora de Gas Canalizado de la Comunidad Autónoma Valenciana, Distribuidora de Gas Canalizado de Castilla-La Mancha, Distribuidora de Gas Canalizado de Castilla-León y Distribución y Comercialización de Gas Extremadura.

#### 2.2.4 GAS ANDALUCÍA S.A.

Sociedad dedicada al suministro y comercialización de gases combustibles y de los aparatos y utensilios necesarios para la distribución de los mismos, así como a la asistencia técnica a sus clientes. Realiza su actividad íntegramente en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Antes de la realización de los acuerdos notificados, Gas Andalucía era propiedad al 100% de GAS NATURAL, siendo su único proveedor la sociedad ENAGAS S.A.. Gas Andalucía cuenta con una red de distribución de gas de 860 Km., distribuida en las provincias de: Sevilla, Málaga, Cádiz, Huelva, Córdoba, Granada y Jaén. A través de esta red, suministra gas a 112.680 clientes, correspondientes a los 13 municipios en los que tiene autorización administrativa.

En 1997 obtuvo una cifra de negocios de 3.769 millones de pesetas, que supuso un incremento del 3,2% respecto al año anterior. El 91,7% de su cifra de negocios corresponde a ventas de gas (57% al mercado doméstico, 37% al mercado comercial y 9% al mercado industrial) y el 8,3 a la venta de aparatos de gas, instalaciones, contadores, servicios, materiales y accesorios.

#### 2.2.5 MERIDIONAL DE GAS S.A. (MEGASA)

Sociedad perteneciente al Grupo ENDESA a través de ERD, cuyo objeto social está constituido fundamentalmente por la adquisición, producción y distribución de gas por canalización a usuarios domésticos, comerciales e industriales y el aprovechamiento de subproductos. Asimismo tiene por objeto la ingeniería, desarrollo y construcción de las redes de distribución precisas para el desarrollo de su actividad. MEGASA está participada al 58% por NUEVAS INICIATIVAS DEL SUR

(NUINSA), filial de COMPAÑÍA SEVILLANA DE ELECTRICIDAD (Grupo ENDESA), y al 42% por ENDESA S.A.

### **3 NATURALEZA DE LAS OPERACIONES**

#### **3.1 Descripción de las operaciones**

La operación de concentración de GAS ARAGÓN S.A., consiste en la transmisión por parte de ENAGÁS S.A. a la sociedad GAS ARAGÓN S.A., de las autorizaciones industriales de distribución que posee en Aragón a cambio de alcanzar GAS NATURAL SDG S.A., una participación aproximada del 48% en GAS ARAGÓN S.A., participación que será idéntica a la que ostentará ENDESA S.A.

La operación de concentración de GAS ANDALUCÍA S.A., consiste en la integración de las autorizaciones administrativas de distribución de gas natural que ostenta MEGASA en GAS ANDALUCÍA S.A. a cambio de adquirir el Grupo ENDESA una participación del 20% en dicha sociedad.

#### **3.2 Aplicación de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia**

El artículo 14a (LDC) prevé la notificación voluntaria de una operación de concentración y su posible remisión por el Ministro de Economía y Hacienda al Tribunal para su informe en los siguientes casos: a) cuando se adquiriera o se incremente una cuota igual o superior al 25% del mercado nacional, o b) cuando la cifra del volumen de ventas global en España del conjunto de los partícipes supere en el último ejercicio contable la cantidad de 20.000 millones de pesetas.

Las dos operaciones de concentración notificadas superan el límite establecido por el art. 14a), de la citada Ley, al alcanzarse una cuota de mercado superior al 25%.

A la vista de los datos aportados por los notificantes, ninguna de las dos operaciones entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento CEE nº 4064, del Consejo, sobre control de operaciones de concentración entre empresas, toda vez que no se superan los umbrales establecidos en el artículo 11 del mismo, por lo que ambas operaciones carecerían de dimensión comunitaria.

El Real Decreto Ley 6/1999, de 16 de abril, asume la definición de concentración económica actualmente vigente en la legislación comunitaria al establecer que “se considerarán concentraciones económicas aquellas operaciones que supongan una modificación estable de la estructura de control de las empresas mediante:

- 1) La fusión de dos o más empresas anteriormente independientes.

2) La toma de control de la totalidad o de parte de una empresa o empresas mediante cualquier medio o negocio jurídico.

3) La creación de una empresa en común y, en general, la adquisición del control conjunto sobre una empresa, cuando ésta desempeñe con carácter permanente las funciones de una entidad económica independiente y no tenga por objeto o efecto fundamental coordinar el comportamiento competitivo de empresas que continúen siendo independientes”.

De acuerdo con esta definición de concentración económica, y aplicando la normativa comunitaria referente a la consideración de la empresa resultante de una operación de concentración como empresa en participación con plenas funciones, podrían surgir dudas acerca de la inclusión de una de las dos operaciones, en concreto la operación de concentración de GAS ANDALUCÍA S.A., objeto de este informe, en el ámbito de la legislación sobre concentraciones.

Sin embargo, dado que: a) el citado Real Decreto-Ley 6/1999, de 16 de abril, es posterior a la notificación de estas dos operaciones, no siendo por tanto de aplicación a la misma; y b) teniendo en consideración que el Servicio ha considerado oportuno, tras analizar los datos contenidos en la Notificación de las mismas, remitirlas a este Tribunal para su Informe, al estimar el Ministro que entran dentro del ámbito de la LDC, el Tribunal las estudiará e informará de acuerdo con la legislación en vigor en el momento de su Notificación, aceptando en consecuencia que se trata de dos operaciones de concentración económica.

## **4 EL MERCADO DE REFERENCIA**

### **4.1 Mercado de producto**

El gas natural es un compuesto orgánico formado básicamente por metano (hasta un 99%) y algo de nitrógeno (hasta un 3 %), que puede encontrarse en la naturaleza de dos formas: asociado al petróleo en los mismos yacimientos o en yacimientos exclusivamente de gas. Este compuesto puede ser obtenido también en procesos industriales como subproducto (altos hornos, refinerías, etc.), denominándosele en este caso aire metanado, aire propanado, .., en función de cuál sea su fórmula. En esta ocasión, la terminología empleada en el sector para referirse a estos gases es la de gas manufacturado (se define como aquel que procede del gas natural y de naftas ligeras no carburantes). El denominador común de todos estos productos está en que se distribuye siempre canalizado.

Con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento CEE nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de operaciones de concentración entre empresas, el mercado de producto,

considerado desde el punto de vista de la competencia, debe abarcar aquellos bienes y servicios que los consumidores consideran sustituibles por razones de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos. Es decir, la determinación del mercado relevante debe tener en cuenta, prioritariamente, las preferencias de los consumidores o, lo que es lo mismo, el lado de la demanda. La posible sustituibilidad de la oferta es un concepto importante para determinar la impugnabilidad del mercado, pero no para definir la gama de productos incluidos en el mercado relevante<sup>3</sup>.

Con objeto de delimitar el mercado de producto de referencia en estas dos operaciones de concentración, resulta necesario exponer el marco legal definido por la LH que establece las condiciones en las que operan los agentes del sector.

La LH, presenta numerosos paralelismos con la Ley del Sector Eléctrico, sobre todo en relación con el sector del gas natural, segmentando las actividades necesarias para su suministro.

Bajo este nuevo marco legal, los agentes que configuran el sistema de gas natural según el artículo 58 de la LH son los siguientes:

- Los transportistas. Son los titulares de las instalaciones de regasificación de gas natural licuado, de transporte, o de almacenamiento de gas natural. Los transportistas podrán adquirir gas natural para su venta a otros transportistas, así como a los distribuidores que estén conectados a sus redes para atender suministros a tarifa a consumidores no cualificados.
  
- S Los distribuidores. Son los titulares de instalaciones de distribución que tienen la función de distribuir el gas natural por canalización, así como construir, mantener y operar las instalaciones de distribución destinadas a situar el gas en los puntos de consumo.
  
- S Los comercializadores. Son las sociedades mercantiles que adquieren el gas natural para su venta a consumidores cualificados o a otros comercializadores.
  
- S Los consumidores. Hasta el momento, los consumidores se han clasificado en industriales y domésticos-comerciales. Estos según la LH se denominan clientes cualificados y clientes a tarifa o no cualificados. Los umbrales de

---

<sup>3</sup> El Tribunal de Defensa de la Competencia ha destacado en diversas resoluciones que la sustituibilidad ha de verificarse fundamentalmente desde el punto de vista de la demanda. *Vid.* Resolución de 3 de febrero de 1992 (Expte. A16/91), Resolución de 22 de mayo de 1992 (Expte. 291/90) y Resolución de 15 de diciembre de 1997 (R189/96).

consumo que otorgan una u otra consideración han sido modificados en el Real Decreto Ley 6/1999, de 16 de abril, como sigue:

- Aquéllos cuyo consumo sea igual o superior a 10 millones de Nm<sup>3</sup>, a partir de la entrada en vigor del citado Real Decreto-Ley.
- Aquéllos cuyo consumo sea igual o superior a 5 millones de Nm<sup>3</sup>, el 1 de enero del año 2.000.
- Aquéllos cuyo consumo sea igual o superior a 3 millones de Nm<sup>3</sup>, el 1 de enero del año 2.003.
- A partir del 1 de enero del año 2008, todos los consumidores, independientemente de su nivel de consumo, tendrán la consideración de cualificados.

Durante el período de tres años siguientes al momento en que un consumidor hubiera accedido a la condición de cualificado, dicho consumidor podrá optar por seguir adquiriendo el gas al distribuidor a tarifa o adquirirlo a un comercializador en las condiciones libremente pactadas.

Tendrán en todo caso la condición de consumidores cualificados los titulares de instalaciones de producción de energía eléctrica para su consumo propio, cuando entren en competencia de acuerdo con la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del sector eléctrico.

Los consumidores no cualificados adquirirán el gas a los distribuidores en régimen de tarifas.

Y quienes podrán adquirir gas natural para su consumo en España serán:

- Los transportistas para su venta a otros transportistas.
- Los distribuidores que estén conectados a las redes de transporte para atender suministros a tarifa a consumidores no cualificados.
- Los comercializadores para su venta a los consumidores cualificados o a otros comercializadores.
- Los consumidores cualificados.

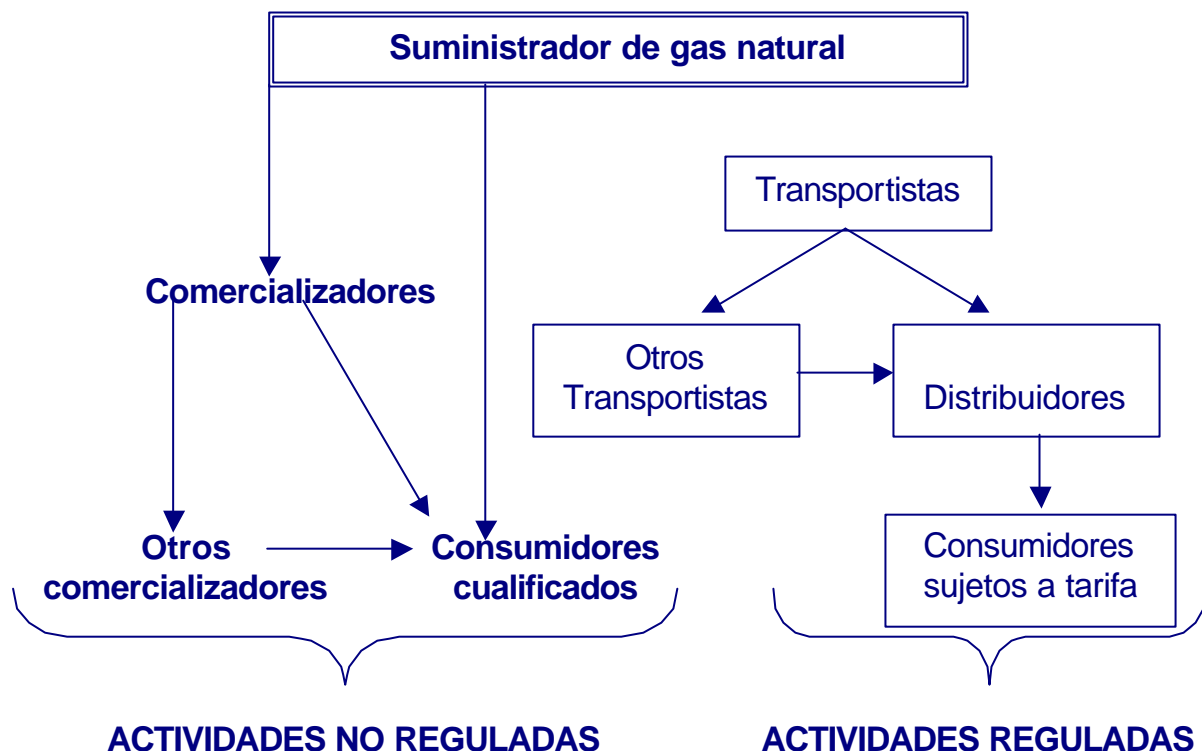
Los consumidores que puedan adquirir gas tendrán derecho a acceder a las instalaciones de regasificación, almacenamiento, transporte y distribución. Ni los

transportistas ni los distribuidores podrán realizar actividades de comercialización del gas.

El esquema de las relaciones entre los distintos agentes que participan en el sector del gas queda resumido en el Cuadro 3.

Cuadro 3.

Relación entre las distintas actividades del sector del gas natural.



En resumen, la Ley diferencia claramente las actividades que integra el sector del gas natural; a saber, adquisición, transporte, distribución y comercialización, hasta el punto de que éstas pueden no sólo ser realizadas por agentes independientes sino que lo exige para alguna de ellas.

Y en cuanto a los operadores económicos implicados en las operaciones de concentración objeto de este informe el Grupo ENDESA está presente en España en los sectores de: generación, transporte, comercialización y distribución de energía eléctrica, minería del carbón, telecomunicaciones, tratamiento y distribución de gas, tratamiento de agua, energías renovables y cogeneración. Por su parte, el Grupo GAS NATURAL está activo en España en el aprovechamiento y transporte de gas natural, almacenamiento, regasificación y distribución de gas natural a clientes industriales, comerciales y domésticos.



A la vista de los sectores o áreas en las que se encuentran presentes los grupos ENDESA y GAS NATURAL y las demás empresas afectadas, y en atención al solapamiento o coincidencia de actividades, las empresas Notificantes consideran afectados por las dos operaciones de concentración los mercados de distribución de gas natural a consumidores sujetos a tarifa.

Sin embargo, este Tribunal, analizando los posibles efectos que estas dos operaciones tendrán sobre el mercado desde un punto de vista dinámico, considera importante destacar que se verá afectado otro mercado conexo, que es el de la comercialización de gas natural.

En resumen, y a la vista del análisis realizado, se concluye que los mercados de producto afectados por las dos operaciones de concentración objeto del presente Informe son tanto el de la distribución, como el de la comercialización de gas natural.

#### **4.2. Mercado geográfico**

En los mercados de distribución de gas natural a consumidores, el mercado geográfico relevante es el área geográfica que abarcan las autorizaciones administrativas afectadas para la distribución de gas natural. Para el presente caso, en relación con la operación de GAS ARAGON S.A., el mercado geográfico relevante para la distribución estará comprendido por las zonas geográficas de la Comunidad Autónoma de Aragón cubiertas por las autorizaciones administrativas de las que disponen GAS ARAGON S.A y ENAGAS S.A. En lo que respecta a la operación de GAS ANDALUCIA S.A., el mercado geográfico relevante para la distribución estará comprendido por las zonas geográficas de la Comunidad Autónoma de Andalucía cubiertas por las autorizaciones administrativas de las que disponen GAS ANDALUCÍA S.A. y MEGASA S.A.

Sin embargo, el hecho de que el mercado de la comercialización de gas natural también vaya a verse afectado por estas dos operaciones de concentración hace necesaria una definición precisa del mercado geográfico para esta actividad. Cualquier nueva comercializadora que desee iniciar su actividad en España intentará conseguir una masa crítica de clientes suficiente para rentabilizar su empresa, por lo que tratará de ampliar su ámbito de actividad al mercado nacional, dado además que el marco jurídico establecido por la LH así se lo permite. Por tanto, se concluye que en lo que se refiere al mercado de la comercialización de gas natural el mercado geográfico de referencia será el mercado nacional.

## 5 ESTRUCTURA DEL SECTOR

### 5.1. La demanda de gas natural

El gas es un producto cuyo consumo está en expansión, tanto por parte del sector industrial como por parte del sector residencial o comercial, y cuyo desarrollo ha estado claramente impulsado por la Administración desde hace ya varios años, a través de los sucesivos Planes Energéticos Nacionales. La demanda de gas natural se ha clasificado tradicionalmente en consumo doméstico-comercial, consumo industrial y consumo para generación eléctrica. La evolución de estos tipos de consumo, junto con las previsiones de demanda, se resumen en el Cuadro 4, en el que puede verse el espectacular crecimiento del consumo de esta energía por cualquiera de los sectores.

Cuadro 4

#### EVOLUCIÓN Y PREVISIÓN DE CONSUMO DE GAS NATURAL EN ESPAÑA

	Consumo		Consumo		Consumo		Consumo		Consumo		Consumo	
	1980		1990		1995		1997		2005		2010	
	bmc	%total	bcm	%total	bcm	%total	bcm	%total	bcm	%total	bcm	%total
Mdo. Tradicional (No eléctrico)	0,98	58,3%	5,07	96,2%	8,03	99,1%	10,6	86%	17,5	85% ó 70%	22	81% ó 69%
Consumo bajo en el mcdo Eléctrico	0,70	41,6%	0,20	3,8%	0,07	0,9%	1,7	14%	3	15%	5	19%
Consumo alto en el mcdo Eléctrico	-	-	-	-	-	-	1,7	14%	7,5	30%	10	31%
Total con consumo bajo en electricidad	1,68 bcm		5,27bcm		8,1bcm		12,3 bcm		20,5 bcm		27 bcm	
Total con consumo alto en electricidad	-		-		-		12,3 bcm		25 bcm		32 bcm	

Fuente: Gas Natural y Sedigas

Este rápido crecimiento se deriva del gran desarrollo que las redes de gasificación están experimentando en los últimos años.

En lo que respecta al **consumo doméstico-comercial**, el crecimiento que se ha producido responde en gran parte a la sustitución de otros combustibles fósiles para el uso de los sistemas de calefacción. De hecho, no sólo gran parte de las nuevas viviendas se construyen ya con acometidas de gas natural, sino que también en las grandes ciudades se han cambiado las antiguas instalaciones de gas ciudad o carbón por las de gas natural. En muchos casos estos cambios se han llevado a cabo

bajo programas subvencionados con el fin de estimular el uso de este combustible, dadas sus ventajas frente a los anteriores, especialmente las medioambientales.

Por lo que respecta al **sector industrial manufacturero**, los grandes consumidores de gas natural se concentran en los sectores de cerámicas y azulejos, cuyos hornos de cocción se alimentan básicamente de este combustible, y la industria química (fertilizantes), consumiendo cada uno de estos sectores alrededor del 20 % del consumo del sector industrial manufacturero.

El **sector eléctrico** está también directamente vinculado al consumo de gas ya que la sustitución de otros combustibles por gas puede contribuir a minimizar los costes de la generación de energía eléctrica. El PEN 91 destaca la gran flexibilización de consumo de gas por el sector eléctrico. La realidad es que desde principios de los años ochenta hasta ahora el gas ha sido sólo empleado para llenar las puntas de demanda de energía eléctrica. Sin embargo, la situación está en proceso de cambio. La nueva capacidad de generación eléctrica mediante la combustión de gas procede en parte de la reconversión de centrales de fuel, y, fundamentalmente, de las nuevas centrales de ciclo combinado. Las primeras pueden utilizar indistintamente gas natural o fuel para generar electricidad. La flexibilidad de consumo de fuel o gas, en estas centrales policombustibles, varía desde un 75 % a un 100 %, dependiendo de las características de la central. El hecho de que el gas sea un recurso importante para conseguir abaratar costes en la generación eléctrica dependerá de que éste sea realmente competitivo con el resto de productos sustitutivos y de la propia competencia que exista entre los oferentes del gas.

## **5.2. La oferta de gas natural**

Desde que el gas es extraído del yacimiento hasta su destino final deben realizarse una serie de actividades que pueden ser agrupadas en tres fases: aprovisionamiento, transporte y almacenamiento, y distribución y comercialización.

### **5.1.1 Aprovisionamiento**

#### **A) Importación y producción nacional**

La fase de aprovisionamiento comprende todas aquellas actividades que se han de desarrollar para situar el gas natural en territorio español, de forma que pueda ser conducido a través de él para ser puesto a disposición de los consumidores finales. En esta fase, el análisis debe centrarse básicamente en las actividades de importación puesto que el gas que se consume en España procede en su práctica totalidad de otros países. Ello es así por la escasez de este recurso natural en los yacimientos existentes en territorio nacional.

La producción nacional, en vías de extinción, se concentra en los yacimientos que aún permanecen productivos del Valle del Guadalquivir, con los pozos de Poseidón y Marismas. Los antiguos yacimientos actualmente agotados se utilizan como almacenamientos subterráneos.

Hasta el año 1993 la importación tradicionalmente se ha realizado mediante buques metaneros con el gas natural previamente licuado en origen (GNL). En 1993 comenzó la importación de gas natural en estado gaseoso desde Noruega a través del gaseoducto que conecta la red española con la francesa. A finales de 1996 se inauguró el gaseoducto de Magreb-Europa, que conecta la red española con el yacimiento de Hassi R'Mel en Argelia, a través del Estrecho de Gibraltar.

Las importaciones proceden mayoritariamente de Argelia y Libia, aunque en la actualidad se han diversificado estas fuentes de aprovisionamiento, importándose gas de Noruega, Francia, Abu Dabi y Australia. Para un futuro próximo está prevista una mayor diversificación de estas fuentes con gas procedente de países como Nigeria, Trinidad-Tobago, Oman y Qatar (Cuadro 5).

**Cuadro 5**

**APROVISIONAMIENTO DE GAS NATURAL. 1991-1998. Millones de termias**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
GN Argelia	...	...	...	...	...	6.421	47.297	44.540
GNL Argelia	36.070	38.518	41.995	41.232	45.073	47.738	32.548	44.540
Libia	17.886	20.020	15.507	14.565	14.890	12.048	11.164	8.880
UEA	...	...	...	1.344	4.135	9.412	11.918	6.630
Australia	...	...	412	5.754	2.932	420	...	...
Noruega	...	...	1.853	10.221	14.084	13.201	17.241	22.930
Nacional	13.661	12.470	6.829	7.966	5.966	4.327	1.663	1.219
<b>TOTAL</b>	<b>67.617</b>	<b>71.008</b>	<b>66.596</b>	<b>81.108</b>	<b>87.080</b>	<b>93.567</b>	<b>121.831</b>	<b>128.739</b>

Fuente: Boletín Estadístico del Ministerio de Industria y Energía

Los contratos de aprovisionamiento se firman a largo plazo y su característica más controvertida son las denominadas cláusulas "take or pay". Estas cláusulas fuerzan a que, independientemente de que se retire el gas contratado o no, hay que realizar el pago por dicho gas. El argumento esgrimido por los productores de gas para la inclusión de esta condición está en la necesidad de garantizar la amortización de las fuertes inversiones que han de hacer para poder extraer y suministrar el gas (plantas de licuefacción, inversión en buques y puertos, gaseoductos, etc.). Los suministros actualmente contratados y conocidos, así como sus fechas de comienzo o término se detallan en el Cuadro 6.

**Cuadro 6****CONTRATOS DE APROVISIONAMIENTO**

	<b>ORIGEN</b>	<b>CANTIDAD (bcm)</b>	<b>FECHA</b>
GNL	Argelia	-	finaliza en 2004
	Libia	2.0	finaliza en 2008
	Trinidad-Tobago	1.5	comienza en 1999
GN Gasoducto	Noruega	2.0	finaliza en 2030
	Argelia	6.5	comenzó en 1996

Fuente: Ministerio de Industria y Energía

Otros posibles suministros por una cantidad de 8.0 bcm podrían firmarse con Argelia (3,5), Mar del Norte (1,0), Nigeria (1,0), Abu Dabi (1,5), Oman (1,0), Qatar y otros, aunque el Tribunal no tiene constancia de que realmente se hayan firmado estos contratos.

### **B) Infraestructura existente para el aprovisionamiento de gas natural**

Como se ha mencionado al describir de las fuentes de aprovisionamiento las posibilidades de introducir gas natural en la red de conducciones existente en España son bien mediante gaseoducto, o bien mediante la regasificación de GNL. La opción entre estas dos alternativas viene determinada por la distancia existente entre los yacimientos de gas natural y los puntos de consumo. Cuando esta distancia supera los 2.500 kilómetros el coste de transporte mediante gaseoducto es superior al del transporte por barco, por lo que para yacimientos situados a mayor distancia puede ser más rentable el empleo de buques metaneros. La infraestructura que requiere cada uno de estos medios es muy diferente, motivo por el cual se describe cada una de ellas por separado.

El gas natural se licúa en el país de origen, por lo que han de disponer de plantas de licuefacción para ser transportado mediante buques metaneros. En función de la capacidad del buque, el puerto en el que pueden descargar será diferente. En España existen tres puertos de atraque para estos barcos que cuentan, además, con la infraestructura necesaria para proceder a la regasificación del gas y situarlo en la red nacional de gasoductos listo para ser transportado, distribuido y consumido. Estos tres puertos son los de Barcelona, Cartagena y Huelva, que reciben el GNL procedente de Argelia, Abu Dabi, Australia y Libia y, próximamente, en Nigeria y Trinidad-Tobago.

La capacidad de aprovisionamiento, detallada en el Cuadro 7, para cada año y considerando el total de la infraestructura de GNL, es de 18,0 bcm.

---

**Cuadro 7****CAPACIDAD DE APROVISIONAMIENTO DE GNL**

	<b>PUERTO DE BARCELONA</b>	<b>PALOS DE LA FRONTERA (HUELVA)</b>	<b>DARSENA DE ESCOMBRERAS (CARTAGENA)</b>
Atraque Metaneros (m <sup>3</sup> )	70.000	40.000	40.000
Almacenamiento(m <sup>3</sup> )	240.000	160.000	55.000
Capacidad emisión (Nm <sup>3</sup> /h)	425.000-600.000	50.000-390.000	25.000-19.500
Aprovisionamiento (bcm/año)	8,8	3,9	5,3 (con ampliación)

Fuente: Elaboración propia según datos del Ministerio de Industria y Energía y de Oilgas.

En el caso de que la importación de gas natural se realice en estado gaseoso, las dos vías de entrada a la península son a través de los Pirineos, por el gasoducto de Lacq-Calahorra, y a través del Estrecho de Gibraltar, por el gasoducto Magreb-Europa.

La capacidad de aprovisionamiento por el gasoducto Lacq-Calahorra, que conecta la red española con la europea, es de 4,0 bcm/año, ampliables hasta 6,0 bcm/año si se aumenta la compresión del gas. Esta conexión permite adquirir gas de Noruega y, si en un futuro se construye el interconector entre Gran Bretaña y Francia, podría adquirirse gas del Mar del Norte.

La otra entrada se realiza por el sur, a través del gasoducto Magreb-Europa, que dispone de una capacidad actual de 10,0 bcm/año, ampliables a 20,0 bcm/año. Por este tramo se puede importar exclusivamente gas de Argelia.

En total, la capacidad de aprovisionamiento en estos momentos, contando con el gas licuado y con el gas en estado gaseoso, es de 32 bcm/año, capacidad sensiblemente superior al consumo de 25,5 bcm estimado para el año 2010 .

Hay que señalar que el gasoducto Magreb-Europa cuenta con un tramo en territorio argelino (520 km), un tramo en territorio marroquí (540 km) y un tramo que cruza el Estrecho de Gibraltar (47 km).

### 5.1.2 Regasificación, transporte y almacenamiento

El gas que procede de Noruega o de Argelia y, por tanto, se encuentra en estado gaseoso, se incorpora directamente, a través de las correspondientes estaciones de compresión, regulación y medida, a la Red Nacional de Gasoductos, también denominada red básica. A través de esta red de alta presión será transportado a lo largo de todo el territorio para que luego, mediante la red de media y baja presión, los distribuidores lo pongan a disposición de los consumidores finales.

En el caso del gas natural licuado que se importa en buques metaneros, ha de pasar por las plantas de regasificación antes de incorporarlo a la Red Nacional de Gasoductos de alta presión. Estas plantas se encuentran en los puertos donde pueden atracar los buques metaneros (Cartagena, Huelva y Barcelona).

En la planta de Huelva se está ampliando la infraestructura para que puedan descargar metaneros con una capacidad de transporte de 125.000 m<sup>3</sup>, lo que permitiría abaratar el coste de los fletes y diversificar más los suministros. También está en proyecto una ampliación sustancial de la capacidad de la planta de Cartagena y la modificación de los atraques para que, al igual que en Huelva, puedan descargar barcos de gran tonelaje, procedentes de nuevos destino de aprovisionamiento de gas como Nigeria.

Existen actualmente cuatro proyectos en marcha, en fases más o menos avanzadas cada uno de ellos, para la construcción de nuevas plantas de regasificación en España. Dos de ellos, en El Ferrol y en Bilbao, tienen grandes posibilidades de seguir adelante, debido fundamentalmente a la escasa complejidad de su ejecución al no exigir nuevas interconexiones en el mallado de la red básica. Los otros dos, en Canarias y Baleares, presentan mayores dificultades, precisamente porque su situación geográfica implica grandes inversiones en interconexiones con el mallado peninsular.

### 5.1.3 Distribución y comercialización

La fase de distribución de gas canalizado se configura en torno a la clasificación de los consumidores en dos grupos: industriales y doméstico-comerciales. Los consumidores doméstico-comerciales son suministrados en su totalidad por empresas de distribución locales o regionales. En el caso de los consumidores industriales, es ENAGAS, S.A. quien les distribuye directamente cuando son grandes consumidores y distribuidoras locales cuando el consumo que realizan es pequeño.

Puede pues distinguirse el suministro que realiza ENAGAS S.A. en dos: suministro a distribuidoras y suministro directo. El suministro directo puede realizarse a centrales térmicas o a industrias. En unos casos la distribución que realiza ENAGAS S.A. se hace por gasoducto y en otros por plantas satélites (en estado gaseoso). Estas plantas pertenecen a la industria o al distribuidor.

La fase de distribución se caracteriza por la existencia de algunas empresas de carácter local o regional. Todas ellas poseen una red en baja y media presión, y alguna también posee tramos de alta presión. Algunas distribuidoras poseen plantas de reconversión de un tipo a otro de gas y, aunque la mayoría distribuyen gas natural, algunas todavía se dedican al aire metanado, propanado o al gas

manufacturado. Las redes de distribución secundaria son propiedad de cada empresa, y éstas desarrollan su actividad bajo el régimen de concesión administrativa, lo que implica la existencia de monopolios locales.

En estos momentos el concepto de comercialización y distribución van ligados, ya que entre el distribuidor y el consumidor no existe ninguna figura intermedia. Es el mismo distribuidor el que comercializa su gas a los clientes finales. En un futuro próximo, tal como establece la LH la progresiva desaparición de la figura del distribuidor dará paso a una importancia creciente de las comercializadoras.

### 5.3 Estructura empresarial en España

Siguiendo con el esquema de la oferta de gas natural, los agentes económicos presentes en el mercado español en las diferentes fases son los siguientes:

- Exploración y producción. La única compañía en este ámbito es REPSOL EXPLORACIÓN.
- Aprovisionamiento. ENAGAS S.A. es la única empresa que importa y regasifica. Su único accionista es GAS NATURAL SDG.

La LH permite que otras empresas firmen contratos de aprovisionamiento con empresas de otros países. Sin embargo, hasta ahora, ningún operador ha entrado en este negocio. Todas las compras de gas hasta el momento se realizan a través de ENAGAS S.A..

- Transporte. ENAGAS S.A. es la única empresa que transporta. Su único accionista es GAS NATURAL SDG.
- Distribución. Son sociedades distribuidoras autorizadas por el Estado (y con exclusiva en la distribución durante los próximos 10 años) que operan en Comunidades Autónomas o en un término municipal. GAS NATURAL SDG es la principal compañía distribuidora con una cuota de mercado del 90%.

La distribución de gas natural a los clientes finales es realizada por un conjunto de sociedades distribuidoras, antiguas concesionarias del Estado para realizar esta actividad, cuya titularidad varía desde totalmente privada hasta totalmente pública, con sociedades mixtas y de propiedad autonómica y municipal.

- Comercialización. Actualmente, los comercializadores y los distribuidores son figuras que están totalmente vinculadas, de forma que al ser la principal



distribuidora, con un 90% del mercado nacional, GAS NATURAL SDG también es la principal comercializadora.

La LH contempla la separación jurídica de actividades entre comercializadores y distribuidores, por lo que todas aquellas empresas distribuidoras actualmente integradas deberán crear nuevas sociedades para llevar a cabo la comercialización del gas. Con objeto de adaptarse al nuevo marco jurídico establecido por esta Ley, GAS NATURAL SDG, S.A. ya ha solicitado formalmente ante el Ministerio de Industria y Energía autorización para crear su propia comercializadora. La segunda y última solicitud la ha presentado GAS DE EUSKADI, compañía distribuidora en exclusiva a clientes doméstico-comerciales en la Comunidad Autónoma del País Vasco (alrededor del 6% del total del mercado nacional doméstico comercial) así como a algunos clientes industriales.

En resumen, el sector del gas en España está fuertemente concentrado. GAS NATURAL, ENAGAS, y REPSOL, son las tres empresas que controlan el aprovisionamiento, la distribución y la comercialización en España. La relación accionarial existente entre estas empresas las convierte en prácticamente un monopolio. Lejos de reducirse, la tendencia dentro del sector es a aumentar la concentración, tal y como demuestran las últimas alianzas entre agentes importantes del mismo. Entre ellos destacan los acuerdos entre IBERDROLA-REPSOL, GAS NATURAL-ENDESA, y la compra de ENDESA del 3,6% del capital de Repsol.

El Cuadro 8 muestra como se reparte entre las distintas empresas la cobertura de las distintas actividades del sector gasista.

<b>Cuadro 8</b>	
Exploración y producción:	100% Repsol
Aprovisionamiento:	100% Enagas (100% de Gas Natural SDG*)
Mercado doméstico-comercial:	89% Gas Natural, SDG 6% Gas Euskadi 2% Gas Aragón(**) 2% Gas Asturias 1% Resto
Mercado industrial	100% Gas Natural SDG/Enagas
Centrales Térmicas	100% Gas Natural/Enagas
<b>Total Nacional:</b>	<b>90% Gas Natural</b> <b>10% Otros distribuidores</b>

Fuente: CNSE

(\*) El 45% de Gas Natural SDG es propiedad de Repsol

(\*\*) El 60% es propiedad de ENDESA y el 35% de GAS NATURAL. La operación de concentración les otorgaría el 48% a cada una.

Como se ha mencionado, las concesiones, ahora autorizaciones (LH) administrativas para la distribución de gas natural también están muy concentradas en una sola compañía, GAS NATURAL SDG (90% del mercado nacional). Esta empresa, no sólo suministra la mayor parte del mercado de gas, sino que, además, concentra las autorizaciones de distribución de aquellas regiones que están gasificándose y entrarán a formar parte del mercado próximamente.

**Cuadro 9**

<b>EMPRESA CONCESIONARIA</b>	<b>COMUNIDADES Y PROVINCIAS</b>
Gas Natural	C Cataluña, Valencia y Murcia C Aragón (*) C Navarra C Galicia C Castilla La Mancha (**) C Castilla León C Extremadura C Andalucía (*)(**)
Endesa	C Andalucía (*) C Aragón (*)
Comunidades Autónomas y otras empresas privadas	C Asturias C Gas Euskadi
Sin concesión	C Teruel C Cuenca C Albacete C Segovia C Almería

(\*) Que compartiría con ENDESA S.A. tras la alianza con esta empresa. Ver cuadro de estructura empresarial.

(\*\*) Salvo las provincias sin concesión indicadas.

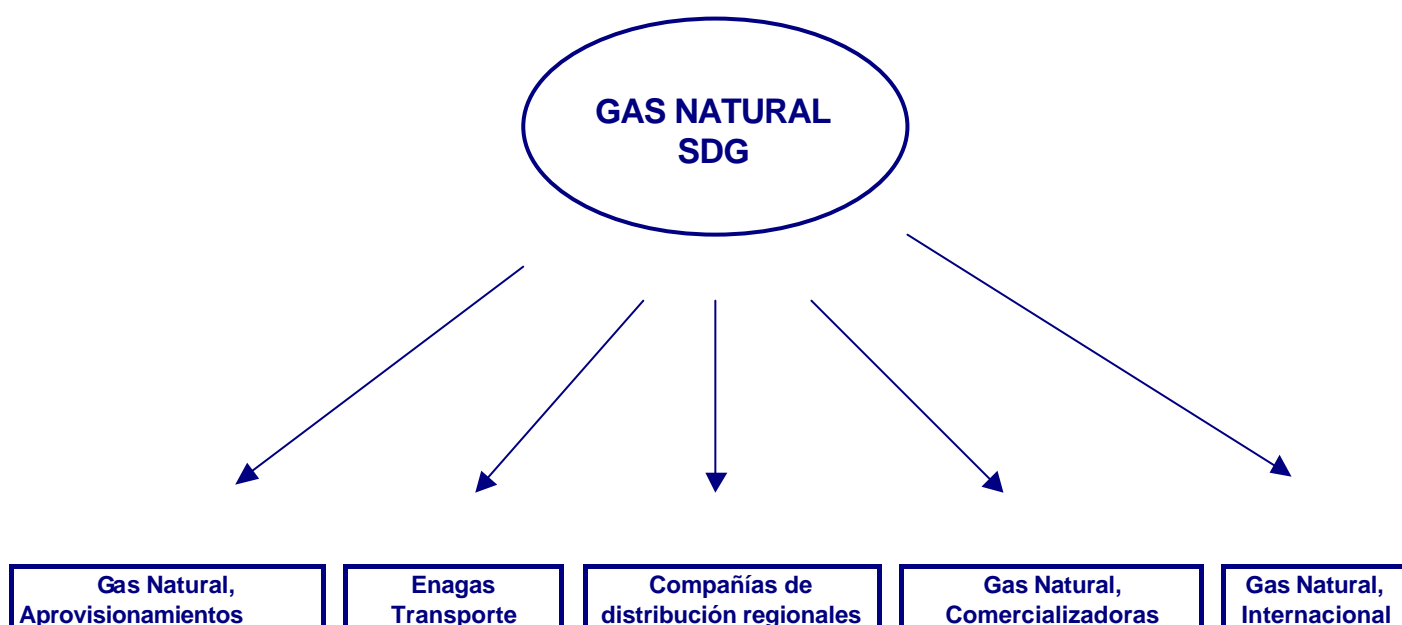
Fuente: CNSE

La nueva LH obliga a las empresas a separar las actividades de regasificación, almacenamiento estratégico, transporte y distribución, de la actividad de

comercialización. La Ley obliga a que esta separación sea jurídica, es decir que se realice a través de sociedades distintas. También resulta obligado llevar una contabilidad interna separada entre actividades a aquellas empresas que realicen más de una actividad regulada.

GAS NATURAL SDG, ha segregado su negocio en cinco áreas para la consecución de la separación de actividades. De esta forma, la mayor empresa gasista de España quedará estructura en las compañías mostradas en el cuadro siguiente:

Cuadro 10  
Áreas de negocio de GAS NATURAL SDG S.A.



La rentabilidad del negocio del gas natural en España es muy superior a la de otras actividades industriales y a la que registran otras empresas gasistas europeas, tal como se muestra en el Cuadro 11.

<b>Cuadro 11</b>				
	<b>P/E</b>	<b>P/BV</b>	<b>P/CF</b>	<b>ROE</b>
"Utilities" Europa	20,7	2,4	11,1	11,7
IBEX 3,5	23,1	3,2	9,9	11,6
"Utilities" España	21,7	2,5	9,8	10,0
Mercado Español	22,5	3,3	10,1	11,5
GAS EUROPA TOP 4	32,0	3,5	11,5	6,8
<b>GAS NATURAL</b>	<b>31,2</b>	<b>4,8</b>	<b>16,8</b>	<b>13,6</b>

P/E = Precio de la acción/Beneficio por acción

P/BV= Precio de la acción/Valor de la empresa en libros

P/CF= Precio de la acción/Cash flow de la empresa

ROE = Rentabilidad sobre el capital. Fuente: CNSE

Así, en el cuadro anterior se muestran los ratios bursátiles y financieros más representativos contruidos a partir de algunos índices bursátiles españoles y europeos de empresas energéticas y del conjunto de la economía. Se observa que GAS NATURAL S.A. tiene una rentabilidad superior al resto de las empresas y que dobla la rentabilidad media obtenida por las cuatro mayores empresas gasistas de Europa.

Los ratios P/E, el P/CF y el P/VB indican que el precio de la acción de GAS NATURAL S.A. ha tenido un buen crecimiento a lo largo del año, fruto de unas excelentes expectativas de beneficios, que no se han visto perjudicadas por la nueva LH de octubre de 1998.

GAS NATURAL S.A. es, en consecuencia, una empresa con altas tasas de rentabilidad que, tal y como demuestran los altos precios de la cotización de sus acciones, actualmente ofrece a los inversores muy buenas expectativas de beneficio para el futuro. Esta evolución no es comparable al resto de "utilities" europeas y españolas, ni a otras empresas gasistas de gran tamaño.

#### **5.4 Evolución reciente de la estructura empresarial del sector**

En el año 1972 se creó la empresa pública ENAGAS S.A. encargada del abastecimiento de gas natural, ya sea adquiriendo el nacional o importándolo, lo que implica el establecimiento por parte de esta empresa de las relaciones contractuales necesarias con los países productores de gas. ENAGAS S.A. fue además la encargada de construir las instalaciones de la Red Nacional de Gasoductos, así como de realizar el control de operación y mantenimiento de la red. En la actualidad es propietaria de la mayor parte del gasoducto y de las tres plantas de regasificación: Barcelona, Huelva y Cartagena. Comercializa en régimen mayorista el gas natural (50% directamente a industria y 50% sociedades de distribución).

En resumen, ENAGAS S.A. es la única empresa que actualmente importa gas natural, ya sea por gasoducto o por buques metaneros, y es la única que cuenta con la infraestructura necesaria para la regasificación, el transporte y el almacenamiento. Ostenta, por lo tanto, un monopolio de hecho en todas estas actividades, que se llevan a cabo bajo el régimen de concesión administrativa.

Por lo que respecta a la fase de distribución, también bajo el régimen de concesión administrativa, se constituyeron, desde mediados de los años setenta, cerca de una treintena de empresas concesionarias del servicio público de distribución y

suministro de combustibles gaseosos por canalización. Estas empresas, que inicialmente se encargaban de distribuir en un ámbito local aire metanado, propanado y gases manufacturados, han ido introduciéndose en la distribución de gas natural, siendo en la actualidad el único producto que la mayoría de ellas distribuyen. Los clientes de estas distribuidoras están operando en el sector doméstico-comercial, salvo algunas excepciones como GAS EUSKADI, GAS ASTURIAS y GAS FIGUERES, que también cuentan con algún cliente industrial.

En 1991 comienza un movimiento encaminado a cambiar sustancialmente la estructura existente hasta el momento en este mercado. El primer paso lo constituye la creación de GAS NATURAL SDG mediante la absorción de GAS MADRID por CATALANA DE GAS, ambas distribuidoras locales, junto con la aportación de los activos de distribución de gas canalizado de REPSOL.

Posteriormente, en 1993, se firma el protocolo del gas entre el Instituto Nacional de Hidrocarburos, los accionistas mayoritarios de GAS NATURAL SDG y ENAGAS S.A. con el fin de que esta última fuese adquirida por la primera, produciéndose una integración vertical del sector gasista, al integrar la infraestructura y la comercialización del gas que estaban separadas, contrariamente a la filosofía que había presidido la liberalización del sector eléctrico, como ya destacó este Tribunal<sup>4</sup>. A partir de este momento (22 septiembre 1993) las dos compañías -GAS NATURAL SDG y ENDESA S.A.- pasarían a tener el mismo Presidente y el mismo Consejero Delegado.

Paralelamente, GAS NATURAL SDG ha ido adquiriendo una posición mayoritaria en muchas de las distribuidoras ya existentes o de nueva creación. De hecho, tan sólo GAS ASTURIAS, GAS FIGUERES y alguna distribuidora del País Vasco se mantienen totalmente independientes. El resultado es una concentración de la fase de distribución, que unida a la integración vertical, constituye la consolidación de un cuasi monopolio en este sector, cuyo protagonista es la empresa GAS NATURAL SDG.

Por lo que respecta a la construcción del proyecto más ambicioso, y también arriesgado, dentro del desarrollo de este mercado, esto es el gasoducto del Magreb, fue inicialmente ENAGAS S.A. la encargada de llevarlo a cabo. Ahora bien, en 1994 se crea la empresa SAGANE, a la que se transfieren los tramos extrapeninsulares del proyecto del gasoducto del Magreb que estaban en manos de ENAGAS S.A. Esta nueva compañía, que pertenece en un 91% al INH (SEPI) y en un 9% a la nueva ENAGAS S.A. que resulta de la operación, sería la responsable de la construcción del citado gasoducto .

---

<sup>4</sup> La Competencia en España: Balance y Nuevas Propuestas. Tribunal de Defensa de la Competencia, 1995. Pág. 65.)

De la nueva ENAGAS S.A., una vez segregada tanto la actividad como los activos ligados a la construcción del tramo extrapeninsular, GAS NATURAL SDG adquiere el 91% (18 de junio de 1994).

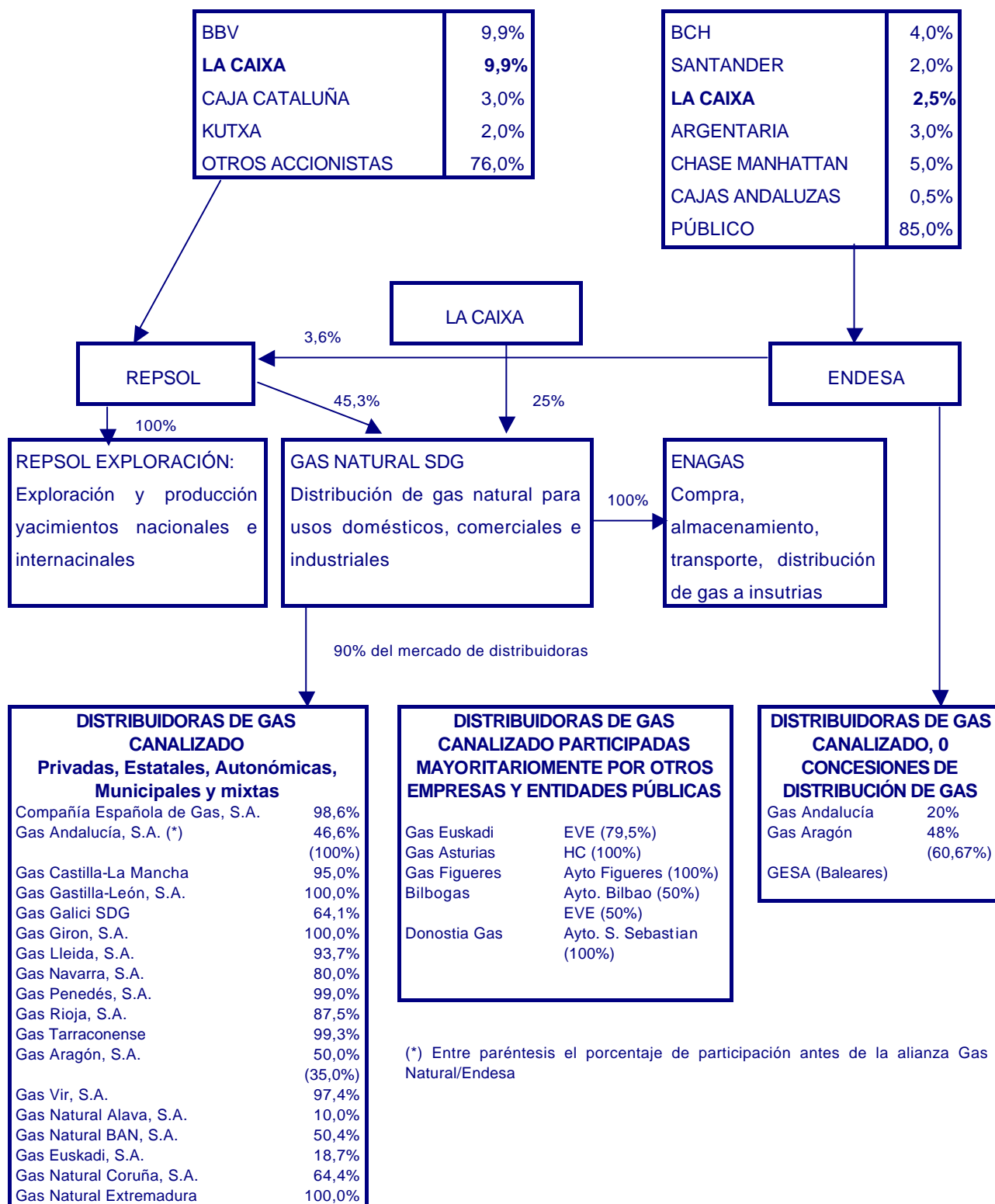
Una vez terminado el gasoducto, y en condiciones que ya fueron establecidas en ese momento, el 91% de SAGANE propiedad del INH (SEPI) podrá ser adquirido por ENAGAS S.A.(propietaria del restante 9%). Sin embargo, antes de finalizar la construcción, en febrero de 1996, ENAGAS S.A. ejerce la opción de compra que tenía sobre SAGANE, una vez desaparecidas las incertidumbres que en su día motivaron la segregación indicada y la favorable evolución de la política productora de gas natural en el Norte de Africa. Por lo tanto, en estos momentos ENAGAS S.A.es la propietaria única de SAGANE y en última instancia Gas Natural SDG, puesto que posee, desde el Acuerdo del Consejo de Ministros de 2 de octubre de 1998 el 100% de ENAGAS S.A.

El tramo español de este gasoducto pertenece a ENAGAS S.A. Para la construcción y financiación del tramo que transcurre por Marruecos y por aguas del Estrecho ENAGAS S.A.creó la empresa EMPL (Europe Magreb Pipeline Limited).

En el Cuadro 12 se muestra la estructura actual del sector del gas natural en España tras las dos operaciones de concentración de GAS NATURAL SDG S.A. y ENDESA S.A. en Andalucía y Aragón

## Cuadro 12

### Composición accionarial de los operadores económicos en el sector del Gas Natural



Fuente Elaboración propia a partir de los datos de la CSEN.

## **6 EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN**

Como anteriormente se ha expuesto el acuerdo de distribución objeto de este Informe, establece un intercambio accionarial entre las filiales de distribución de gas de ENDESA S.A. y GAS NATURAL S.A. que operan en Andalucía y Aragón.

Dado que los dos mercados de producto definidos como de referencia, la distribución y comercialización de gas natural están íntimamente ligados, los efectos que sobre la competencia se derivan de las dos operaciones de concentración notificadas se analizarán de forma conjunta.

Estos intercambios accionariales tienen lugar en un contexto de mercado ya de por sí excesivamente regulado, donde la competencia se encuentra restringida por el propio marco jurídico establecido (LH), y que se vería aún más reducida en el caso de llevarse a término las dos operaciones de concentración económica objeto de este Informe. Y ello por las razones siguientes:

### **6.1. Desaparece un competidor potencial en la actividad de distribución**

Todas las autorizaciones de distribución que ostentan ENAGÁS S.A. y GAS ARAGÓN S.A. en Aragón y GAS ANDALUCÍA S.A. y MEGASA S.A. en Andalucía provienen de concesiones anteriores a la LH. Sobre la base de la citada Ley, no podrán otorgarse nuevas autorizaciones de distribución de gas natural en las áreas respectivas a otros operadores hasta el año 2008. Este hecho confiere un monopolio a estas sociedades en el mercado de distribución de gas natural a usuarios sujetos a tarifa (hasta ahora, todos), donde actualmente son titulares de dichas autorizaciones de distribución. De hecho, se convierten en los únicos operadores en el mercado de distribución de gas natural en estos territorios, a pesar de que existen algunos puntos dispersos de escasísima importancia en los que otras compañías tienen autorizaciones de distribución, aunque no han llegado a ponerlas en funcionamiento.

De no llevarse a cabo estas dos operaciones de concentración, una vez transcurrido el periodo transitorio que mantiene el monopolio que otorga la LH (D.T.150) , el desarrollo natural de este mercado llevaría a que GAS NATURAL SDG S.A. y ENDESA S.A. compitiesen en la comercialización en aquellas regiones en las que cada una de ellas ya se encuentra presente como distribuidora.

El cierre a la posibilidad de otorgar nuevas autorizaciones para la construcción de instalaciones de distribución hasta el año 2008 (Disposición Transitoria 15, LH, modificada por el RD-Ley 6/1999), consolida la posición de monopolio territorial de la empresa que ya está operando. Además, durante el largo trámite parlamentario anterior a la aprobación de la Ley del Sector de Hidrocarburos se produjo una



catarata de solicitudes administrativas con arreglo al régimen anterior que ha supuesto que la mayor parte del país esté cerrado a la posibilidad de conceder nuevas autorizaciones durante los próximos ocho años.

## **6.2. Competencia Referencial**

Desde el punto de vista de la Autoridad Reguladora, que ha de establecer la retribución por la distribución de gas, al fusionarse las compañías distribuidoras se perdería al menos la capacidad de comparación de costes derivada de la existencia de dos compañías distribuidoras diferenciadas operando en la misma zona. Desaparecería con ello la posibilidad de establecer una “competencia referencial”, posible aún cuando se trata de un mercado tan tremendamente regulado.

Esa capacidad de comparación de costes podría resultar irrelevante para los operadores en cualquier otro mercado en régimen de competencia, con mayor transparencia y accesibilidad a la información. Sin embargo, precisamente por tratarse de un mercado tan regulado, es imprescindible que la Administración se preocupe en mantener y promover, en la escasa medida que le permite la LH las mejores condiciones de acceso a la información en el mercado durante el periodo transitorio, de manera que no se perjudique *a priori* a los operadores que puedan entrar en el futuro.

## **6.3. Información Privilegiada**

Las distribuidoras han estado llevando a cabo no sólo las labores propias del negocio de gestión de redes sino también la comercialización de gas. Con la progresiva liberalización deberán limitarse a atender suministros que permanezcan en régimen de tarifa. Los clientes cualificados podrán ser atendidos por las comercializadoras o suministrarse directamente. Con toda seguridad, aparecerán empresas comercializadoras desgajadas de las antes distribuidoras-comercializadoras (GAS NATURAL) que aprovecharán su experiencia e información adquirida después de tantos años de actividad. Esta información de la que disponen las empresas ya implantadas en el mercado se refiere tanto a clientes como a demandas y características de los mismos, colocándolas en una condición de partida más ventajosa que la de las potenciales nuevas comercializadoras, ya que para las empresas actuales les es innecesario darse a conocer.

Es razonable suponer que tras las dos operaciones de concentración en estas dos regiones no surgirían dos empresas comercializadoras a partir de sus respectivas matrices, sino sólo una que concentraría información y esfuerzos para suministrar a los clientes cualificados. Ello dificultaría de nuevo la entrada de nuevos comercializadores que habrán de enfrentarse a un competidor establecido mucho más poderoso, dado el poder económico y financiero de sus matrices.

Si a ello se añade que GAS NATURAL SDG S.A. operará en solitario durante ocho años más como distribuidor en estas dos regiones, está claro que la situación de desventaja para las futuras comercializadoras entrantes está servida. GAS NATURAL S.A. comercializadora ya habrá organizado toda su red de infraestructura, relaciones con sus clientes y logística necesarios para enfrentarse a los posibles nuevos operadores antes de que lleguen. Además, nada le obliga a GAS NATURAL S.A. a poner a disposición de los nuevos toda la información privilegiada que pondría a disposición de su comercializadora, información de la que dispone debido a los muchos años de monopolio, ni la que obtenga tras estos ocho años más de operar en solitario en estas dos regiones, en concreto, y a nivel nacional.

#### **6.4. Desaparece ENDESA como potencial competidor en la actividad de comercialización**

Asimismo, y en línea con esta argumentación, no debe olvidarse que el comercializador entrante deberá tanto aprovisionarse de gas para comercializar como hacerse con una base de clientes a quienes vender. Para lo primero, y suponiendo que ENDESA desaparece en estas dos regiones como distribuidor, no quedará nadie con suficiente capacidad de compra como para aprovisionarse directamente en el exterior. Los precios y condiciones que consiga un comprador potencial, sin el tamaño y el volumen de ENDESA o de GAS NATURAL S.A. siempre serán peores. Desaparecida ENDESA en esta actividad, de nuevo sólo quedará GAS NATURAL S.A. como posible fuente de aprovisionamiento en España. En cuanto a la base de clientes, ya ha quedado suficientemente claro cómo GAS NATURAL S.A. estará en mejores condiciones que nadie para atenderlos, fidelizarlos y darles el mejor servicio. El incentivo a las posibles comercializadoras para entrar en el mercado español queda pues reducido al mínimo. Únicamente las grandes compañías petroleras extranjeras (Shell, Amoco, Enron) serán capaces de hacerse con masa crítica de clientes suficiente como para conseguir de los proveedores exteriores condiciones parecidas a las que obtenga GAS NATURAL S.A. Estas compañías serán pues prácticamente las únicas que puedan competir con GAS NATURAL S.A. en la comercialización de gas en España, si deciden intentarlo.

#### **6.5. Integración vertical**

La separación jurídica o contable entre las distintas actividades regulada por la LH para el sector del gas (aprovisionamiento/transporte/distribución/comercialización) es una base de partida, pero los lazos que persistirán entre las diversas actividades del mercado a través de los grupos de sociedades pueden obstaculizar el desarrollo de un mercado competitivo. De hecho, según la citada Ley, únicamente la comercialización debe ser realizada por una empresa con entidad jurídica propia. Para las otras tres actividades sólo exige la separación contable. Como consecuencia de ello GAS NATURAL S.A. está en proceso de constituir su propia comercializadora, formalmente independiente de su matriz, pero que es de esperar

se aprovechará de los recursos e información de ésta. Según la información suministrada a este Tribunal por el Ministerio de Industria y Energía, GAS NATURAL SDG, S.A. ya ha presentado solicitud formal al respecto en ese Ministerio, solicitud que sin duda será aprobada .

No debe olvidarse a este respecto que, según establece la LH, la figura del distribuidor de gas natural tenderá a desaparecer, una vez que todos los consumidores tanto doméstico-comerciales como industriales pasen a tener la calificación de consumidores cualificados. Ello obligará a todos ellos o bien a suministrarse a través de comercializadoras, a instituirse en comercializadores y aprovisionarse directamente de gas fuera de España, aunque esto última sea altamente improbable.

Una prueba más de lo escasamente atractivo que resulta en la actualidad el mercado de la comercialización de gas natural a nivel nacional está en el hecho de que únicamente se hayan presentado en el Ministerio de Industria y Energía dos solicitudes para la creación de comercializadoras, siendo una de ellas como ya se ha dicho la de GAS NATURAL SDG S.A. y la otra de GAS DE EUSKADI, distribuidor en exclusiva de gas natural para los clientes doméstico comerciales para la Comunidad Autónoma del País Vasco (6% del mercado nacional doméstico-comercial).

En resumen, el modelo de integración vertical establecido por la LH como marco para la liberalización del sector gasista, no parece el más idóneo para introducir competencia. De hecho, en otros sectores, como el eléctrico, recientemente liberalizados, se ha optado por seguir el modelo opuesto, la desintegración vertical. Con ello se ha tratado de impedir que el antiguo monopolista que operaba en los mercados ascendentes y descendentes y que era además el propietario de la red básica siga presente en todas las actividades, dificultando o impidiendo el acceso a los mercados en los que él opera bloqueándoles el acceso a la red. Las empresas que operan en el sector pueden ser propietarias de la infraestructura básica, pero únicamente podrá alcanzar cada una de ellas una participación no superior al 10% de RED ELECTRICA DE ESPAÑA, propietaria de la red

## **6.6. Ausencia de incentivo a cambiar de suministrador habitual**

La propia inercia de los clientes, no sólo en este sector sino en cualquier ámbito de consumo, a permanecer con el mismo suministrador habitual, es de por sí una gran ventaja para el ya instalado, en este caso GAS NATURAL SDG S.A. Ventaja que se convierte en una verdadera barrera de entrada para las nuevas comercializadoras, lo que unido a su inexperiencia hará que no resulte fácil igualar las condiciones que oferte GAS NATURAL SDG S.A., consolidándose de este modo su posición de dominio.

Esta misma inercia hará que los clientes prefieran tener como comercializador a una empresa del grupo propietario de todas las infraestructuras de distribución de gas del territorio nacional que a una empresa arrendataria de éstas. La seguridad en el suministro y en el servicio y asistencia técnica siempre será a su entender mayor si permanece con GAS NATURAL SDG S.A. o con una empresa de su grupo. El temor a posibles discriminaciones en la calidad del servicio actúa como freno a los clientes para afrontar el cambio de suministrador.

## **6.7. Consolidación de la posición de dominio**

Considerando el Acuerdo Global formado por los cuatro contratos firmados el 14 de octubre de 1998 entre GAS NATURAL S.A. y ENDESA S.A., resulta significativo observar cómo ENDESA S.A. cede su posición, de cierta importancia en el caso de Aragón ya que es la titular de todas las autorizaciones para la distribución de gas doméstico-comerciales, cuando es la única compañía eléctrica que ha conseguido una posición destacada en esta actividad. Todas las empresas lo han intentado y sólo alguna, como UNION FENOSA S.A., ha conseguido autorizaciones para puntos dispersos y de escasa importancia económica en el mercado nacional.

Otras compañías eléctricas, con interés en participar en el mercado de distribución-comercialización y transporte de gas natural en España (i.e. IBERDROLA, S.A.) en el nuevo marco jurídico establecido por la LH, verían alejarse esa posibilidad todavía más, ya que la actual posición de dominio de GAS NATURAL SDG S.A., con un 90% del mercado español de la distribución-comercialización, se vería consolidada con estas dos operaciones de concentración.

En esta situación, podría ocurrir que quienes dominen los aprovisionamientos y la comercialización de gas natural, por poseer el dominio de las infraestructuras, puedan usar mejor su capacidad de compra que quienes tienen que negociar con ellos las condiciones de un ATR (Acceso de Terceros a la Red) y pagar la correspondiente tarifa.

Resulta asimismo preocupante observar la posible escasez de operadores en el mercado futuro de la comercialización, ya que se trata de una actividad esencialmente no regulada.

## **7 ELEMENTOS QUE PODRÍAN CONTRARRESTAR LOS EFECTOS NEGATIVOS DE LA OPERACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA**

Tras realizar el análisis de las dos operaciones de concentración, este Tribunal no ha constatado efecto alguno derivado de las mismas que pueda contrarrestar los efectos negativos desde el punto de vista de la competencia.

Sin embargo, dado que en el Escrito de Notificación se exponen una serie de argumentos sobre este punto, se analizarán uno a uno con objeto de manifestar la opinión del Tribunal al respecto, una vez analizadas las dos operaciones de concentración en su conjunto. Se seguirá para ello el mismo orden seguido por los Notificantes:

1) Los Notificantes entienden que fruto de estas dos operaciones de concentración se reducirán los costes operativos derivados de la existencia de servicios comunes, lo que permitirá mejoras en la productividad que deberían repercutirse, según exige la LH en su artículo 92 “en parte -vía tarifas y peajes- a los usuarios y consumidores”.

La estimación de este ahorro de costes presentada por los Notificantes a este Tribunal es de tan escaso volumen económico y su repercusión en precios finales vía reducción proporcional de las tarifas y peajes tan pequeña, que podría decirse que, aunque llegara a darse, cosa que ni los propios Notificantes han podido asegurar, el importe sería insignificante. En efecto, ya dado que el precio final de la termia está compuesto principalmente por el precio de adquisición de la materia prima (gas natural) y la amortización de la infraestructura (tubo+planta de regasificación), éstas dos partidas no tienen por qué verse reducidas por el hipotético mínimo ahorro de costes derivado de las dos operaciones de concentración.

2) Los Notificantes alegan, asimismo, que los menores costes operativos podrían permitir llevar el suministro de gas a los consumidores a los que no sería rentable acudir por separado.[.....]

No presentan, sin embargo, proyecto concreto alguno de gasificación de zonas en las que distribuye GAS NATURAL SDG S.A. en la actualidad y que suministra con plantas satélite. Esta posibilidad es pues hipotética y, en el caso de que fuese objeto de estudio por esta compañía y no resultase rentable, podría serlo para alguna otra distribuidora que se estableciera en las mismas áreas una vez transcurrido el periodo transitorio establecido por la LH. Esta última posibilidad fomentaría sin duda la ya de por sí muy escasa competencia posible en este mercado.

La decisión de gasificar una nueva zona va a depender del coste de la infraestructura que se requiera para ello y del consumo final que se vaya a realizar en dicha zona. De nuevo hay que señalar que las necesidades de metros de tubería, las estaciones de compresión-descompresión, los aparatos de medida y cualquier otro elemento de infraestructura no se verán reducidos con la operación, ni tampoco se verá incrementada la demanda de una determinado zona como consecuencia de las operaciones de concentración, por lo tanto sólo los menores costes operativos, como lo denominan los notificantes, no sean suficientes para decidir si se gasifica o no una nueva zona.

- 3) Los Notificantes alegan que las empresas, una vez integradas, posibilitarán una mejor atención al cliente (i.e. mayor rapidez de respuesta en avería) y una mayor seguridad de suministro, dado que el acceso al gas a través de tubo es más seguro que con plantas satélite.

A este respecto hay que señalar que la distribución de gas natural en las mejores condiciones técnicas de seguridad es responsabilidad legal de la compañía distribuidora. Más aún en este caso en el que distribuidora y transportista, propietarios de la red, pertenecen al mismo grupo empresarial. Si GAS NATURAL, S.A. o sus filiales de distribución que actúan dentro del mercado geográfico definido como de referencia, consideran que deben hacer inversiones suficientes en estas dos regiones para asegurar el suministro a los clientes finales a través de tubos, deberán hacerlo. Y con mayor razón cuando cuentan ya con el 90% de la distribución nacional y en el caso de esas dos regiones, en concreto, con el 100% del mercado.

Además, la existencia de dos compañías distribuidoras distintas ya implantadas con anterioridad al final del periodo transitorio, aunque hayan estado actuando en las áreas geográficas correspondientes a sus respectivas autorizaciones administrativas, animará a alguna de ellas a ampliar su cartera de clientes aunque se hallen en áreas donde antes no actuaban, lo que sí que contribuiría a dar un mejor servicio al cliente y a asegurar la inversión en infraestructuras necesaria para acometer el suministro de gas en las mejores condiciones de seguridad.

## **8 CONCLUSIONES Y DICTAMEN**

PRIMERA. Los mercados afectados por las dos operaciones de concentración económica objeto del presente Informe son el de la distribución de gas natural y el de la comercialización de gas natural. El mercado geográfico afectado por estas dos operaciones es el comprendido por las regiones de Aragón y Andalucía, en el caso de la distribución de

gas natural; y el mercado nacional, en el caso de la comercialización de gas natural.

SEGUNDA. De las distintas actividades económicas que componen el sector analizado, GAS NATURAL S.A. está presente en todas ellas. En la actividad de aprovisionamiento y transporte es actualmente la única que opera, a través de su filial ENAGAS S.A., importando el 100% del gas natural que se consume en España y manteniendo la titularidad tanto de las únicas plantas de regasificación existentes como de toda la infraestructura de transporte. En la actividad de distribución, GAS NATURAL SDG S.A. es titular de las autorizaciones administrativas que representan el 90% del consumo nacional, mientras que ENDESA tiene la titularidad de todas las autorizaciones de distribución para los consumidores doméstico-comerciales en Aragón y de una parte importante de Andalucía, aunque estas últimas no están aún operativas. En estas dos regiones ENAGAS S.A. (Grupo GAS NATURAL) detenta el 100% de las autorizaciones de distribución a clientes industriales.

### TERCERA. **Barreras de Entrada.**

1. La LH en su Disposición Transitoria 15, modificada por el RD-Ley 6/1999, cierra la posibilidad de otorgar nuevas autorizaciones para la construcción de instalaciones de distribución hasta el año 2008, consolidando la posición de monopolio territorial de la empresa que ya está operando. Es este el caso de GAS NATURAL SDG S.A. en Andalucía y Aragón, si se llevasen a término las dos operaciones de concentración estudiadas.
2. La posición geográfica de España en relación a las principales fuentes de aprovisionamiento mundiales (Norte de Africa, Mar del Norte, Rusia, Noruega) dificulta la posible competencia que se pudiera generar en la fase de aprovisionamiento, ya que alguna de estas fuentes, como Noruega o Rusia, dejan de ser una posibilidad de suministro al encarecerse notablemente el gas debido al transporte, lo que favorece a GAS NATURAL S.A. que ya mantiene un contrato de suministro a largo plazo con la zona más próxima, esto es, con Argelia y, por lo tanto, con el gas más barato.
3. La presencia en el mercado de la comercialización de gas natural exige contar con una importante masa crítica de volumen de gas que sólo generadores eléctricos o principales consumidores industriales pueden ayudar a conseguir. En

España, tan sólo ENDESA, por su doble condición de generador eléctrico y de importante distribuidor de gas natural en Aragón y en Andalucía, está en situación de entrar en el mercado de la comercialización en condiciones comparables a las de GAS NATURAL. Si se retira del mercado de la distribución como operador independiente, traspasando sus derechos y sus activos de distribución a GAS NATURAL S.A., desaparece su prácticamente único competidor potencial.

4. El hecho de la integración vertical, que se produjo en este sector con la adquisición de ENAGAS por GAS NATURAL S.A., así como la posibilidad que contempla la LH para que el Grupo GAS NATURAL cree su propia comercializadora o comercializadoras, hace que pueda estar presente en todos los escalones de la actividad gasista, desde el aprovisionamiento hasta la comercialización.
5. La disponibilidad de información privilegiada sobre clientes potenciales y actuales que ya posee GAS NATURAL S.A. después de muchos años de monopolio, más la que obtendrá tras los próximos ocho años de operar en solitario a nivel nacional, constituye otro obstáculo al acceso a este mercado.

CUARTA. Por lo tanto, se trata de un mercado muy concentrado donde los potenciales entrantes deberían superar grandes barreras, insalvables a corto y medio plazo, para reaccionar ante los posibles aumentos de precios que pudieran practicar las empresas ya instaladas, dada su escasa contestabilidad.

QUINTA. Además, todas las circunstancias antes resumidas permitirían una mayor capacidad de respuesta por parte de GAS NATURAL SDG S.A. y obstaculizarían la entrada efectiva en el mercado de nuevas empresas, lo que supone reforzar y consolidar una fuerte posición de dominio en el mercado de una fuente energética y materia prima fundamental para muy importantes sectores industriales y numerosos consumidores finales.

SEXTA. Por último, el mercado del gas natural en España se encuentra en pleno desarrollo y, precisamente, por tratarse de un mercado en incipiente proceso de liberalización, es deber de la Administración evitar que desaparezcan los actualmente escasos reductos de competencia efectiva y potencial en el mercado.



**Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda para su elevación al Gobierno el siguiente**

### **DICTAMEN**

**El Pleno de este Tribunal, teniendo en cuenta los efectos sobre la competencia que podrían causar las dos operaciones de concentración económica notificadas por ENDESA S.A. y GAS NATURAL SDG S.A., objeto de este Informe y tras valorar los posibles elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian, constatando que son claramente insuficientes, considera que estas operaciones refuerzan la posición de dominio del Grupo GAS NATURAL en los mercados definidos como de referencia, dificultando el mantenimiento de una competencia efectiva y consolidando la situación actual de monopolio de hecho, por lo que recomienda declarar improcedentes las dos operaciones de concentración notificadas y que ordene que no se proceda a las mismas.**

Madrid, 6 de mayo de 1.999