

PRESENTACION ANTE LA COMISION DE ECONOMIA, FOMENTO Y DESARROLLO DE LA CAMARA DE DIPUTADOS

DESARROLLO DEL SECTOR ELECTRICO, COMPETENCIA Y REGULACION, SEGURIDAD DE ABASTECIMIENTO E INTEGRACION VERTICAL

Hugh Rudnick Van De Wyngard
Ingeniero Civil Electricista (U. de Chile),
Doctor of Philosophy (University of Manchester)
Profesor Titular, Facultad de Ingeniería, Pontificia Universidad Católica de Chile

La proposición de modificación a la normativa que regula el sector eléctrico sobre integración vertical hace relación a varios aspectos de regulación de los mercados eléctricos que me parece importante documentar, basado en la experiencia internacional en la materia.

La proposición hace relación a los temas de mercados competitivos de generación, regulación de monopolios de transmisión y distribución, seguridad y continuidad de suministro, y finalmente, integración vertical.

Estos han sido temas centrales en el desarrollo de los sistemas eléctricos, desde que a fines del siglo pasado se introdujera a la sociedad moderna este nuevo insumo energético que es el suministro eléctrico y del cual somos tan críticamente dependientes en los albores del siglo 21.

1 Desarrollo del suministro eléctrico

El desarrollo inicial del suministro eléctrico surge por iniciativas de agentes privados que ven este nuevo insumo como conveniente para apoyar desarrollos industriales, mineros y, naturalmente, urbanos. Sistemas aislados de generación – consumo, surgen en los principales polos de desarrollo económico del mundo, generalmente sin intervención ni regulación por parte del Estado. Surgen y se extienden geográficamente sistemas eléctricos interconectados donde se integran actividades de generación, transmisión y distribución. El desarrollo de estos sistemas interconectados se enfatiza cuando el Estado considera su deber liderar iniciativas de expansión de la infraestructura eléctrica, y después de la depresión de los años 30, actúa como empresario en la construcción de nuevas centrales de generación y sistemas de transmisión que las interconectan con los centros de consumo. El Estado empresario eléctrico a menudo integra bajo su control toda la cadena de producción, transporte y distribución eléctrica. Estados de realidades económicas tan dispares como Francia, Bolivia, Brasil y Ghana eligen ese camino y se crean grandes empresas estatales verticalmente integradas que proveen el servicio eléctrico en un marco que se consideraba era el más adecuado socialmente. EDF (Electricité de France), ENDE (Empresa Nacional Eléctrica de Bolivia), CEGB (Central Electricity Generating Board de

Inglaterra), ELETROBAS (empresa eléctrica brasileña) son ejemplos de esa visión, algunas de las cuales persisten hasta la fecha.

En otros países se eligen caminos de desarrollo similares en la concepción de la empresa verticalmente integrada, pero distintos en la propiedad, donde es el sector privado el que actúa bajo marcos regulatorios que orientan su actividad. Es el caso de países como Alemania, Japón, Estados Unidos, donde empresas eléctricas privadas concentran toda la cadena de producción, transporte, distribución, típicamente con exclusividad geográfica en zonas de un país.

2 Reformas del sector- un nuevo paradigma

Ya sea porque éstas empresas eléctricas verticalmente integradas, estatales o privadas, fallan en proveer un suministro adecuado en calidad o precio, ó ya sea por una tendencia global liberalizadora de la economía, se produce a nivel mundial un cambio de paradigma en la organización industrial del sector eléctrico¹. Cambia radicalmente la concepción de una empresa de servicio público que verticalmente integrada provee un suministro eléctrico protegido bajo regulaciones que le asignan una cierta rentabilidad sobre sus costos, empresa que además tiene un carácter político estratégico de provisión de un insumo fundamental para el desarrollo económico.

Esa concepción da lugar a un nuevo entendimiento de la actividad, donde se identifican distintas etapas en la cadena que tienen características diversas, algunas de las cuales pueden desarrollarse en un mercado competitivo. Es esa identificación de ámbitos de competencia el centro de las reformas, la posibilidad de que la competencia entre distintos proveedores de un servicio pueda estimular un suministro eficiente, tanto en calidad, continuidad como precio.

A lo menos se distinguen cuatro etapas en la cadena producción-consumo eléctrico: generación, comercialización, transmisión y distribución, las dos primeras con características técnico- económicas que permiten la competencia, las dos segundas con economías de escala o de ámbito que las constituyen en monopolios naturales que deben ser sujetos de regulación.

3 Etapas de la cadena producción - consumo

El cambio de paradigma que lleva a la liberalización del sector eléctrico a nivel mundial es un hecho incuestionable que se origina y desarrolla inicialmente en Chile e Inglaterra y se extiende a todos los continentes.

De la regulación tradicional de la empresa monopólica de servicio público uniforme en su conceptualización y realización práctica, se pasa a nuevos modelos organizacionales que en su desarrollo tienen mucho de experimentales. No existe una solución única de textos

¹ Rudnick, H, "Pioneering electricity reform in South America", IEEE Spectrum, Vol. 33, N°8, August 1996, pp. 39-44.

Pérez Arriaga, J.I., "La regulación del sector de energía eléctrica. Tendencia en un contexto internacional", Economía Industrial n°302, 1995.

de microeconomía u organización industrial que caracterice la organización óptima de este nuevo paradigma donde coexisten actividades competitivas con actividades reguladas. Cada país ha elegido un camino distinto, con soluciones diversas en la coordinación del mercado competitivo, con regulaciones distintas de la actividad monopólica de provisión de alambres (transmisión y distribución), con variados esquemas de precios y con niveles permitidos de integración vertical y horizontal en un amplio espectro.

Es común la concepción de la actividad de generación como factible de desarrollarse en ambientes competitivos. La necesidad de levantar barreras de entrada que permitan su desarrollo competitivo va acompañada de una desregulación de la actividad y de la eliminación de la obligación de servicio como requisito legal, y su no consideración como empresa de servicio público.

En estas reformas, está implícito el interés del Estado porque los generadores sean capaces de proporcionar satisfactoriamente el suministro eléctrico requerido, y se busca que, sin obligaciones legales de servicio, se desarrollen los estímulos económicos y las condiciones de mercado para que sean los mismos consumidores los que obliguen contractualmente la provisión del servicio. Si el mercado no responde, los Estados siempre se dejan la libertad de liderar iniciativas que aseguren el suministro.

Algunos países, principalmente los que primero desregulan el sector, obligan a los generadores competidores a someterse en una coordinación monopólica de su operación², que busca emular condiciones de competencia perfecta con equilibrios basados en costos marginales³ y que permiten la operación integrada utilizando recursos comunes de transporte y distribución, asegurando el suministro ante la imposibilidad práctica de almacenar electricidad en cantidades relevantes. Es el rol asignado a organismos como el CDEC chileno.

Países como Argentina, Inglaterra y Australia eligen el modelo denominado “poolco” donde una empresa monopólica coordina tanto la operación técnica del sistema eléctrico como la gestión de mercado, facilitando y organizando las transacciones y el despeje de precios en el balance entre la oferta y la demanda. En ese concepto se establece una bolsa de energía o mercado mayorista, donde se negocia la energía al por mayor entre generadores, distribuidores y otros agentes. Esta bolsa se organiza en distintas formas, generalmente gestionada por una entidad independiente, que puede estar vinculada a la operación técnica del sistema (casos de Colombia, Argentina, Noruega, Suecia, Australia, etc.) o ser completamente independiente (casos de España, California, Holanda, etc.).

Esa acción monopólica del despachador técnico y de la bolsa de energía ha sido cuestionada en reformas recientes, el mejor ejemplo es el caso Californiano, donde se reduce al mínimo necesario la coordinación técnica del sistema eléctrico y se deja amplia

² Rudnick, H., Varela, H., Hogan, W., 1997. "Evaluation of alternatives for power system coordination and pooling in a competitive environment", IEEE Transactions on Power Systems, Vol. 12, N°2, pp. 605-613.

³ Pérez Arriaga, J.I., "Principios económicos marginalistas en los sistemas de energía eléctrica", Informe IIT-93-004, Instituto de Investigación Tecnológica, Universidad Pontificia Comillas de Madrid, Septiembre 1993.

libertad a los agentes generadores en las negociaciones bilaterales con los comercializadores y consumidores.

El comercializador surge en reformas recientes como un nuevo agente intermediario que compite en la adquisición de energía al por mayor y las ventas al por menor, utilizando la infraestructura de redes, de alambres que proveen las actividades de transporte y distribución. El comercializador irrumpe en mercados desregulados en Europa, y Norteamérica y se comienza a incorporar tímidamente en los mercados de América Latina. Se crea una etapa de comercialización, independiente de la distribución. La distribución se configura como el negocio de planificar, construir, gestionar y mantener las redes de distribución. En cambio, la comercialización es el negocio de comprar energía al por mayor y venderla a los clientes, utilizando redes ajenas por cuyo uso se paga un peaje. La existencia del negocio de comercialización permite mantener la distribución como negocio regulado en régimen de monopolio, al mismo tiempo que se aumenta la competencia en el suministro a los clientes libres.

Estas actividades competitivas de generación y comercialización sólo pueden desarrollarse en la medida que pueden hacer uso de las redes de transmisión y distribución para llegar a los consumidores finales. Es a través de las redes que la competencia se concreta, se hace cierta. Es aquí donde se presenta el primer escollo importante en la creación de estos mercados competitivos. La actividad de transmisión, cuyo objetivo es transportar la energía producida por los generadores hasta los centros de consumo, presenta indivisibilidades y la existencia de economías de escala, que restringen su desarrollo en un ambiente de mercado.

La actividad de transmisión, en la medida en que permite el transporte de energía eléctrica producida por generadores de distintas características (por ejemplo, ubicación geográfica, costo y confiabilidad), se ha desarrollado extensamente, dando lugar a la creación de sistemas eléctricos interconectados que unen a estos generadores con los consumidores. Mediante el uso, a través de las interconexiones, de las distintas fuentes de generación, la sociedad moderna ha podido contar con abastecimiento eléctrico de menor costo y mayor seguridad. Sin embargo, por las limitaciones técnicas y económicas enunciadas, ésta se constituye en una actividad monopólica que, sobretudo en un contexto de competencia en generación, debe ser regulada. Esa regulación ha sido abordada generalmente con simplificaciones más o menos gruesas y con diferentes enfoques en los distintos países. En el tratamiento de la transmisión se reconocen varios modelos, que enfrentan diversas dificultades y reevaluaciones⁴. La tarificación eficiente de la transmisión y la asignación de señales económicas adecuadas en su operación y expansión ha resultado un tema complejo, para el cual todavía no existe en el ámbito mundial un consenso generalizado respecto de la bondad de una solución determinada, tal como ha existido para los aspectos principales del mercado mayorista y su organización. Las soluciones adoptadas por

⁴ Rudnick H., Raineri, R. 1997. "Transmission Pricing Practices in South America", *Utilities Policy*, Vol. 6, No 3, Pergamon, September 1997, pp. 211-218.

Rudnick, H., Palma, R., Cura, E., Silva, C., "Economically adapted transmission systems in open access schemes- Application of genetic algorithms", *IEEE Transactions on Power Systems*, Vol. 11, N°3, August 1996, pp. 1427-1440.

distintos países han sido diseñadas teniendo en cuenta características particulares de sus sistemas de transmisión, las que han definido el grado de simplificación utilizado⁵.

No hay patrones analíticos reconocidos en el ámbito internacional para medir si un esquema regulatorio de la transmisión es o no adecuado técnica y económicamente⁶. El grupo Stanford Energy Modeling Forum ha determinado un conjunto de principios para evaluar esquemas, que se detalla a continuación:

1. Debe promover la operación diaria eficiente del mercado eléctrico,
2. Debe entregar señales a inversionistas en generación y demanda sobre ubicación ventajosa de ellas,
3. Debe entregar señales a inversiones en el sistema de transmisión,
4. Debe compensar a los propietarios de los sistemas de transmisión existentes,
5. Debe ser simple y transparente, y
6. Debe ser políticamente implementable.

La forma en que se resuelve el tema de la separación de la actividad de transmisión también ha sido abordada con esquemas diversos. La empresa de transmisión que se mantiene como un monopolio en poder del Estado, la transmisora controlada por las empresas distribuidoras, la transmisora que cumple el rol simultáneo de operadora, son algunos de los tantos modelos utilizados.

Por último debe distinguirse la actividad de distribución. Las redes al final de la cadena que proveen caminos eléctricos que recorren las ciudades, también tienen características técnicas y económicas que no facilitan la competencia. Efectivamente, las actuales tecnologías de uso de conductores de cobre y aluminio para distribuir energía eléctrica, y los elevados costos de ellas, dan lugar a evidentes economías de ámbito a nivel geográfico, que crean condiciones de monopolio natural. En la medida que las empresas distribuidoras se desarrollan en compartimentos geográficos al final de la cadena eléctrica, el desafío regulatorio no es diferente al que existía antes de estos procesos de reforma.

El desafío es como exigir a la actividad monopólica un servicio eficiente, en calidad y precio, permitiendo un retorno adecuado a las inversiones. El desarrollo de conceptos de "benchmark regulacion" o regulación por incentivos⁷ ha dado lugar a diferentes modelos que pasan por la empresa modelo, la tarifa techo o price cap, y la yard stick competition. Aplicaciones de ellos encontramos en países tan diversos como Inglaterra, Perú, Noruega y Bolivia. La mayor complejidad surge en la creación de esquemas de peajes de distribución para que generadores y comercializadores hagan uso de las redes para competir en el abastecimiento a clientes finales.

⁵ Rudnick, H., Palma, R., Fernandez, J. "Marginal pricing and supplement cost allocation in transmission open access". IEEE Transactions on Power Systems, Vol. 10, N°2, May 1995, pp. 1125-1132.

Rudnick, H., Soto, M., Palma, R. "Use of system approaches for transmission open access pricing", International Journal of Electrical Power and Energy Systems, Volume 21, Issue 2, 1999, pp. 125-135

⁶ Perez-Arriaga, I., Rudnick, H., Stadlin, W. "International power system transmission open access experience". IEEE Transactions on Power Systems, Vol. 10, N°1, February 1995, pp. 554-561.

⁷ Rudnick H., Raineri, R., "Chilean Distribution Tariffs: Incentive Regulation", chapter in book (De) Regulation and Competition : The Electric Industry in Chile. Ildes-Georgetown University, Felipe Morande & Ricardo Raineri, Editors, 1997, pp223-257

4 Seguridad de suministro

Otro de los temas planteados en la moción es el de la seguridad de suministro eléctrico. La crisis de abastecimiento eléctrico sufrida en el último año en el Sistema Interconectado Central nos hace preguntarnos cómo se puede, en un ambiente de competencia y regulación como el descrito, asegurar el suministro eléctrico, su calidad y continuidad. La obligación de servicio de las actividades de transmisión y distribución, en cuanto reguladas, es factible de asegurar mediante un adecuado esquema de incentivos positivos (pagos por inversiones y costos, asociados a mayores tarifas para mayor calidad y continuidad⁸) y, complementariamente, con una estructura de multas por incumplimiento de normas mínimas de calidad y continuidad.

Esto sin embargo no es evidente en las actividades competitivas de generación y comercialización. Idealmente, en un mercado competitivo de generación las señales económicas del mercado deben conducir a que el volumen de inversiones en nueva generación y la respuesta de la demanda al precio sean tales que la garantía de suministro resultante para el sistema sea óptima y no haya de ser objeto de intervención por parte de la entidad responsable de la regulación eléctrica⁹. El asunto de la conveniencia y del formato de la potencial intervención de la entidad reguladora en promover un nivel determinado de garantía de suministro de largo plazo es todavía un tema polémico sobre el que no hay aún conclusiones definitivas, habiéndose adoptado soluciones muy diversas en los distintos países con mercados competitivos de generación.

La seguridad de abastecimiento de largo plazo de un sistema eléctrico es una responsabilidad que universalmente es asumida en última instancia por el correspondiente ente regulador, ya sea explícita o implícitamente¹⁰. En un caso, en los sistemas regulados como monopolios de servicio público, la garantía de suministro de largo plazo descansa sobre los resultados y la consiguiente implantación obligatoria de una planificación dirigida de la expansión de la capacidad instalada de generación del sistema que incluye, ya sea explícita o implícitamente, un margen de generación instalada sobre la demanda prevista que se considera adecuado al nivel de garantía que se desea conseguir. En el otro caso, en los sistemas que han optado por un mercado de libre competencia en generación, el regulador diseña las reglas de este mercado de manera que existan, asimismo explícita o implícitamente, los mecanismos apropiados para que el nivel de seguridad de suministro que proporcione el mercado sea también adecuada.

⁸ Endrenyi, J., "Reliability modeling in electric power systems", John Wiley & Sons, New York, U.S.A., 1978.

⁹ J.I. Pérez Arriaga y C. Meseguer, "Mercados competitivos de generación: formación de precios y garantía de suministro", Revista Hacienda Pública Española, No 139-4, 1996

¹⁰ Pérez Arriaga, J.I., Meseguer, C., "Wholesale marginal prices in competitive generation markets", Paper 96 SM 484-6 PWRS; IEEE PES Summer Meeting, Colorado, U.S.A., Julio 1996.

5 Separación de actividades e integración vertical

La temática central de la moción tiene relación con la integración vertical en el sector eléctrico. Esto ha sido abordado en diversas formas en los procesos descritos de reforma del sector eléctrico.

Como se indicara, el nuevo paradigma del sector identifica distintas actividades de características técnicas y económicas diferentes que exigen tratamientos regulatorios particulares a cada una de ellas. Hemos mencionado las actividades de generación, comercialización, transmisión, distribución, y, no olvidar, coordinación técnica de la operación y gestión del mercado. Se podría segmentar aún más esta caracterización, pero las indicadas representan las más importantes del mercado.

Esa segmentación de actividades no ha implicado necesariamente, en los nuevos marcos regulatorios, el que cada actividad deba ser desarrollada por una entidad independiente. Existen sinergías y costos de transacción que han sido considerados suficientes en algunos modelos como para mantener actividades integradas bajo una misma entidad. También ha sido reconocido que pueden haber conflictos de intereses en la realización de actividades conjuntas, en la medida que una de ellas pueda dar ventajas a un competidor frente a otro.

Se reconocen en los distintos modelos varios tipos de separación de actividades, que van desde separaciones de propiedad, jurídica, estructura empresarial, por unidades de negocios, contable, etc. En algunos países también se exige la separación de las actividades eléctricas de las no eléctricas que pueda realizar, por ejemplo, una empresa distribuidora.

El tema de la integración vertical es tratado en forma explícita en varias de las regulaciones del sector eléctrico.

Se produce **integración vertical** entre las diferentes etapas de un negocio (por ejemplo, entre la generación, la transmisión y la distribución de electricidad), cuando estas etapas pueden gestionarse de manera completamente integrada y las transacciones y asignaciones de recursos entre ellas se convierten en transacciones internas a una empresa o grupo de empresas, que no pueden ser controladas desde el exterior.

La integración vertical tiene importantes aspectos positivos. Las transacciones internas tienen menores costos de transacción que las externas, por lo que la integración permite aumentar la eficiencia al máximo, lo que en primera instancia representa un beneficio privado que puede redundar en un beneficio social. Por este motivo, la integración vertical no es considerada, en sí misma, anticompetitiva en la experiencia de Europa ni de Estados Unidos. De hecho, toda empresa es un conjunto de actividades integradas verticalmente.

Por otro lado, la integración vertical tiene también aspectos negativos. La principal consecuencia de esta organización es que pueden aparecer subsidios cruzados entre las diversas etapas del negocio. Además, en un contexto de competencia, puede permitir discriminar a aquellos agentes que no están integrados verticalmente e introducir

distorsiones en el comportamiento del mercado. Por ejemplo, un distribuidor integrado verticalmente con un generador podría preferir comprar energía a éste, discriminando a otros generadores que no disponen de una distribuidora integrada a la que vender.

La integración vertical no tiene efectos negativos cuando, aunque las distintas etapas tengan los mismos accionistas controladores, las transacciones entre dichas etapas son transacciones externas, que se realizan en condiciones de transparencia (a precios de mercado) o controladas por una autoridad reguladora. En este caso, la asignación de recursos entre las etapas del proceso productivo no se produce internamente, sino que es realizada “a la vista del público” y de las autoridades reguladoras. Por ejemplo, en el sector eléctrico, una adecuada regulación puede asegurar que los distribuidores compran energía al generador que la suministra en las mejores condiciones, y que traspasan a sus clientes unos precios justos.

Por otro lado, y este principio es también aplicable a cualquier sector productivo, los efectos negativos de la integración vertical son eliminados mientras sigan existiendo accionistas minoritarios en las distintas etapas del negocio. Entre éstas existen conflictos de intereses que los gestores de cada etapa deben resolver de un modo absolutamente transparente y competitivo. En caso contrario, podrían estar atentando de forma consciente contra los intereses de los accionistas minoritarios de una de dichas etapas, lo que choca frontalmente contra todos los principios y normativas de la gestión de las sociedades.

5.1 La integración vertical en la regulación eléctrica internacional

La integración entre las actividades de generación y distribución es una práctica admitida en la gran mayoría de los sectores eléctricos del mundo, incluidos aquellos en los que se ha reformado el marco regulatorio para introducir competencia.

Por otra parte, una práctica común en la regulación de los sistemas eléctricos más avanzados, para evitar que la integración accionaria pueda dar lugar a los efectos negativos de la integración vertical, es **dar un tratamiento regulatorio específico a la etapa de transmisión**. Se considera que la red de transmisión es fundamental para garantizar el acceso de todos los generadores y clientes al mercado, por lo que ha de ser objeto de una reglamentación y supervisión especiales.

Este tratamiento específico puede conseguirse otorgando la propiedad de los activos a una empresa especializada, como es el caso de National Grid Company en el Reino Unido, Red Eléctrica de España, ISA en Colombia, Statnett en Noruega o Svenska Kraftnat en Suecia.

También puede llevarse a cabo manteniendo la propiedad de los activos en manos de las empresas integradas, pero dando la responsabilidad de su gestión y operación a un operador independiente del sistema (ISO, en las siglas inglesas de *independent system operator*). Esta es la solución adoptada en California y otros estados de los Estados Unidos.

Esta separación requiere que se establezca el derecho de todos los agentes a acceder a las redes de transmisión y distribución, mediante el pago de unos peajes que son normalmente establecidos o aprobados por las entidades reguladoras.

Todos estos elementos tienen como característica común que introducen separaciones claras y transparentes entre las diferentes etapas del negocio eléctrico, con lo que se eliminan los efectos de integración vertical aunque exista una notable integración accionaria.

Como referencia base de las prácticas indicadas, a continuación se explicita la situación en varias regiones y países.

5.1.1 Unión Europea

En la Unión Europea (que responde a un modelo económico liberal con elementos similares al modelo chileno), la Directiva 96/92/CE de 19.12.96, sobre *Normas comunes sobre el mercado interior de la electricidad*, constituye la base de la liberalización eléctrica en todos los países miembros, siendo su objetivo fundamental garantizar la competencia en el sector eléctrico en Europa. Esta Directiva establece el derecho de los grandes consumidores de electricidad a elegir libremente suministrador y negociar las condiciones de suministro, abre el mercado de generación, establece el acceso de terceros a las redes, e introduce otras medidas tendentes a la implantación de un mercado competitivo de electricidad de alcance comunitario.

La Directiva permite expresamente la integración de las actividades de generación y de distribución en una misma empresa. No se exige la separación en compañías distintas, y mucho menos la existencia de diferentes accionistas, limitándose únicamente a imponer la separación contable entre las actividades de generación y distribución. Los distintos países que forman parte de la Unión Europea han aplicado esta Directiva de diferentes formas.

Por otra parte, desde el punto de vista de la jurisprudencia antimonopolios, la doctrina comunitaria afirma que, si bien es cierto que la integración vertical de una empresa le podría llegar a conceder ventajas sobre sus competidores, no es posible generalizar tal afirmación. El hecho de pertenecer a un grupo integrado no crea, en sí mismo, un poder de la empresa en el mercado. Únicamente en la medida en que la integración reduzca la posibilidad para terceros de acceder a las actividades en cuestión se produce un efecto de exclusión de los competidores que puede llevar a una apreciación negativa.

En este sentido cabe mencionar la decisión de la Comisión Europea en la integración de las empresas químicas Mannesmann y Hoesch¹¹, en el que la Comisión consideró que la integración vertical de dichas empresas, aún siendo total, no constituía una ventaja significativa en relación a terceros competidores y, en consecuencia, aprobó la operación.

¹¹ Decisión de 12 de Noviembre de 1992, Asunto IV/M. 222.

En el derecho comunitario, como en la mayoría de los derechos de competencia, la mera detención de una posición dominante no es jurídicamente atacable. Hay sentencias del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas que señalan expresamente que el hecho de una integración no es elemento que induzca a pensar en una conducta anticompetitiva, y que la existencia de lazos estructurales entre las empresas no es causa suficiente para condenar una operación. Por el contrario, debe probarse que existe un nexo de causalidad entre esta situación y las posibles consecuencias anticompetitivas reflejadas en el mercado. Este constituye un criterio jurisprudencial ampliamente consolidado.

5.1.2 Alemania

En Alemania no existe restricción a la integración vertical y accionaria en el sector eléctrico. Las principales empresas son empresas verticalmente integradas en generación, transmisión y distribución, y no existe obligación de separar jurídicamente las actividades. La nueva legislación que reforma el mercado eléctrico sólo requiere una separación contable para las empresas integradas en sus actividades de generación, transmisión, distribución y actividades no eléctricas. En el anexo de las cuentas anuales se presentarán un balance y una cuenta de pérdidas y ganancias para cada actividad y en forma consolidada para las actividades no eléctricas. Cuando no sea posible la asignación directa de ciertas partidas a las actividades individuales se seguirán criterios de asignación objetivos y entendibles por terceros, que se indicarán en el anexo de las cuentas anuales.

La regulación alemana introduce muy pocos mecanismos que mitiguen los efectos de la integración vertical, no encuentra dificultades en la existencia de dicha integración accionaria y es muy poco restrictiva en cuanto al funcionamiento de los agentes:

- Las distribuidoras pueden comprar, si lo desean, a sus propios generadores.
- Los peajes de red son acordados por la propia industria.
- El sistema de transmisión y la operación del sistema generación/transmisión son responsabilidad de las propias empresas verticalmente integradas. Estas tienen la potestad de negar el acceso a la red a otros agentes del mercado cuando consideren que no existe capacidad suficiente o se pone en peligro la seguridad de la operación.

En el caso alemán, se acepta claramente que la integración accionaria no atenta contra la competencia debido a la competencia existente y el trabajo de las autoridades antimonopolio se limita a investigar, a posteriori, posibles actuaciones concretas de los agentes que puedan atentar contra la competencia.

5.1.3 España

La legislación española no establece limitaciones a la integración accionaria de generación y distribución, pero da un tratamiento especial a la transmisión. No existe limitación a la integración accionaria entre generación y distribución. Ambas actividades han de ser llevadas a cabo por sociedades diferentes, pero estas sociedades pueden pertenecer al mismo holding.

La transmisión está claramente separada. Red Eléctrica de España es la propietaria de la mayor parte de la red de transmisión, y es responsable de operar el conjunto del sistema generación/transmisión, incluyendo aquellos activos de transmisión que pertenecen a otras empresas pero que se consideran parte de la red principal. Existen límites legales a la participación accionaria, y, en particular, a la de agentes del mercado eléctrico en la propiedad de Red Eléctrica de España: ningún accionista puede tener más del 10%, y el conjunto del sector eléctrico no puede ostentar más del 40% de la propiedad. No obstante, por ahora la sociedad está mayoritariamente controlada por el Estado. En los próximos meses se irá procediendo, por etapas, a la progresiva privatización de Red Eléctrica, siempre respetando los límites detallados anteriormente.

Existe otra sociedad independiente, la Compañía Operadora del Mercado Español de Electricidad, que gestiona la bolsa de energía o mercado mayorista. Esta sociedad realiza una función similar a la que en Chile realiza el CDEC. Se trata de una sociedad totalmente privada, en la que existen los mismos límites accionarios que aplican a Red Eléctrica de España. El conjunto del sector eléctrico no puede superar el 40%, y ningún accionista puede ostentar más del 10% de la propiedad.

Además, la regulación española introduce otros elementos que permiten que la integración accionaria de generación y distribución no constituya, de hecho, un fenómeno de integración vertical. Entre ellos cabe destacar:

- Las empresas distribuidoras han de comprar la energía en la bolsa de energía o mercado mayorista. El único costo de adquisición de energía que pueden trasladar a los clientes regulados es el precio de la bolsa, por lo que no pueden privilegiar en sus compras a generadores con los que estén integrados.
- Los peajes por uso de las redes son establecidos por el regulador, e iguales para todo el país.
- Red Eléctrica de España es responsable de garantizar un trato equitativo a todos los generadores, distribuidores, comercializadores y clientes en el acceso a la red de transmisión.
- Los clientes libres pueden contratar, no sólo con distribuidores y generadores, sino también con comercializadores.

5.1.4 Portugal

En Portugal, sistema eléctrico de un tamaño comparable al chileno y abierto a la competencia, existe una integración vertical y accionaria casi completa. El holding Electricidade de Portugal (EDP) tiene presencia dominante en todas las etapas del negocio. En 1995 se publica el nuevo cuadro legal que define la nueva organización del sector eléctrico portugués¹². De acuerdo con estos Decretos, el Sistema Eléctrico Nacional queda estructurado en los elementos siguientes:

¹² Se trata de los Decretos-Ley 182/95 (bases de la organización del sistema eléctrico nacional), 183/95 (generación), 184/95 (distribución), 185/95 (transporte), 186/95 (cogeneración), 187/95 (Entidad Reguladora), 188/95 (Entidad de Planificación) y 313/95 (Sistema Eléctrico Independiente).

-El Sistema Eléctrico de Servicio Público, que abastece a los clientes regulados según tarifas reguladas. Este sistema está sometido a regulación tradicional, sin competencia, y agrupa, actualmente, prácticamente a la totalidad de la industria eléctrica portuguesa, y está controlado mayoritariamente por EDP, que controla la empresa de transmisión, la principal empresa de generación y la distribución. Existen otros dos productores que venden toda su producción a EDP a través de contratos de largo plazo.

-El Sistema Eléctrico Independiente, que incorporará mecanismos de competencia. En este sistema se agrupan los autoprodutores y varias pequeñas empresas generadoras pertenecientes al holding EDP, y también pueden participar las empresas extranjeras. Los clientes libres que pueden participar, son aquéllos con un consumo de más de 30 GWh/año, límite que se irá reduciendo en el tiempo.

5.1.5 Escandinavia: Suecia, Noruega y Finlandia

Los países escandinavos tienen los mercados eléctricos más liberalizados de Europa¹³. En estas naciones existen numerosos ejemplos de integración accionaria, con numerosas empresas distribuidoras que poseen importantes activos de generación¹⁴.

¹³ Activities. <http://www.energia.fi/finergy/etehtavat.htm>

Advising and Supervising - The Electricity Market Authority. <http://www.sahkomarkkinakeskus.fi/eng/index.html>

Amundsen, Eirik S., Lars Bergman and Bo Andersson. Competition and Prices on the Emerging Nordic Electricity Market. Working Paper Series in Economics and Finance No. 217. January 1998.

Border Tariffs for Power Exchange Trade Between Finland and Sweden are Removed. Press Release, Nordpool. February 25, 1999. http://193.69.80.130/menu4/m4_5b.htm

The By-Laws of Nordel. <http://www.nordel.org/eng/index.html>

Moen, Jan and Jan Hamrin. Regulation and Competition Without Privatization: Norway's Experience. Electricity Journal Vol. 9 No. 2. March 1996.

A More Efficient Energy Market. <http://www.vn.fi/vn/ktm/eng/3/esite/em-eff.html>

The National Grid Tariff System 1998. Svenska Kraftnät.

The Swedish Electricity Legislation. <http://www.svk.se/kraft/regler/lagar/legislation.htm>

The Swedish Electricity Market. <http://www.svk.se/kraft/allmant/elmarkn/electricitymarket.htm>

Swedish National Energy Administration. <http://www.stem.se/english>

Svenska Kraftnät. The Swedish Electricity Market Reform and Its Implications for Svenska Kraftnät. Second Edition, January 1997.

The Nordic Electricity Exchange. <http://www.energia.fi/sahko/ealmark5.html>

York, Dan W. Competitive Electricity Markets in Practice: Experience from Norway. Electricity Journal Vol. 7 No. 5. June 1994.

From a Domestic Electricity Market to a Single Market. <http://www.vn.fi/vn/ktm/eng/3/esite/em-dom.html>

Deregulation of the Swedish Electricity Market; A summary of the report 1996:3. Konkurrensverket (Swedish Competition Authority).

¹⁴Nils-Henrik M. von der Fehr, Tore Nilssen, Erik Ø. Sørensen and Lars Sjørgard. Krysseie og eierkonsentrasjon i det norsk-svenske kraftmarkedet (crossownership and concentration the Norwegian-Swedish market for electricity). SNF-report no. 15/98, 1998.

Foundation for Research in Economics and Business Administration.

Sjørgard, Lars. Domestic Merger Policy in an International Oligopoly: The Nordic Market for Electricity. Energy Economics 19. 1997. Pages 239-253.

Länsivoima Oy to Purchase Half of Uudenmaan Energia. August 22, 1997.

<http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/u/ti/100/220897en.htm>

Sweden: Approval For a Stockholm Energi Deal. June 18, 1998. <http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/u/lht/61/22061.html>

Sweden: Consequences of Stockholm Energi Merger. December 20, 1997.

<http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/u/lht/19/23121.html>

Sweden: A Conservative "No" to Sydkraft. Press Release, Svenska Dagbladet, 12 Apr 1998.

<http://www.ivo.fi/eng/sivut/1/11/u/lht/43/15042.html>

Sweden: IVO & Stockholm Energi Discontinue Talks. April 3, 1998. <http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/u/lht/41/07045.html>

Sweden: IVO to Expand Through Birka Energi. May 20, 1998. <http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/u/lht/57/22052.html>

Sweden: Neste Hives off Borealis to OMV. September 10, 1997. <http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/u/lht/4/12091.htm>

Sweden: Stockholm Energi to Merge with Gullspång. May 20, 1998. <http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/u/lht/58/22053.html>

Sweden: Vattenfall and IVO Bids for Stockholm E. January 23, 1998. <http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/u/lht/25/26011.html>

La operación de concentración más importante ha sido la fusión de Ivo¹⁵ (generador, distribuidor y comercializador de electricidad finlandés con una cuota de mercado del 60-70%), y Neste¹⁶ (la principal empresa petrolífera de aquel país), que ha sido autorizada por las autoridades antimonopolio de Finlandia¹⁷ y la Unión Europea¹⁸.

5.1.6 Reino Unido

Anteriormente a la Ley Eléctrica de 1989, el sector eléctrico en Inglaterra y Gales consistía en una empresa de generación y transmisión, la Central Electricity Generating Board (CEGB) y doce empresas regionales de distribución. Tras la aprobación de la Ley Eléctrica el gobierno británico privatizó la CEGB dividiéndola en tres empresas Generadoras (National Power, PowerGen y British Energy) y una empresa de transmisión (National Grid Company). Las doce empresas distribuidoras fueron también privatizadas. Además, en Escocia operan dos empresas verticalmente integradas en las etapas de generación, transmisión y distribución: Scottish Power y Scottish Hydroelectric, que también participan en el mercado inglés. Por su parte, la compañía francesa EDF está presente como productor, gracias a la interconexión submarina existente entre el Reino Unido y Francia.

La normativa británica no trata específicamente la integración accionaria entre generación y distribución, sino que este aspecto queda al juicio de las autoridades antimonopolio. Inicialmente, hubo criterios diferentes entre los distintos organismos reguladores y de vigilancia de la competencia, que llevaron a que se impidieran operaciones de compra por parte de National Power y PowerGen¹⁹. Sin embargo, estos criterios se modificaron

¹⁵ "Growth from Home Market in Sweden: IVO Turnover Approaching FIM 14 Billion." December 12, 1997.

<http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/u/lti/119/1212x7en.htm>

"Imatran Voima Oy: A Subsidiary of Fortum Corporation." <http://www.ivo.fi/eng/sivut/1/index.html>

"Interim Report January 1 - September 30, 1998." Released November 6, 1998. <http://www.ivo.fi/eng/sivut/1/index.html>

"IVO Partnerit Answering to the Tightening Competition." Press Release, IVO Group. November 24, 1997.

<http://www.ivo.fi/eng/sivut/1/11/u/lti/113/241197en.htm>

"IVO's Position in the Nordic Countries Continued to Strengthen." Press Release, IVO GROUP. March 12, 1998.

<http://www.ivo.fi/eng/sivut/1/11/u/lti/142/120398en.htm>

"IVO's Result Continued to be Satisfactory." Press Release, IVO Group. November 6, 1998.

<http://www.ivo.fi/eng/sivut/1/11/u/lti/186/061198en.htm>

"IVO's Turnover for January to August up to FIM 6758 Million." <http://www.ivogroup.com/eng/sivut/1/11/1a4.htm>

¹⁶ Neste Oy (Company Capsule). <http://www.hoovers.com/capsules/91024.html>

¹⁷ Competition Authority's Decision Clears Fortum of the Blame of Violating Restraint of Trade Law. Corporation Press Release. April 29, 1999. <http://www.ivo.fi/ivo/eng/sivut/1/11/u/lti/205/eng2904.html>

¹⁸ Decisión de 2 de Junio de 1998, Asunto IV/M. 931.

¹⁹ Hollinger, Peggy. Midlands surprises with Pounds 200m package. The Financial Times Limited. December 6, 1995. Page 23.

"Ian Lang Accepts Undertakings from PowerGen and National Power in Follow-Up to MMC Reports." Press Release, Department of Trade and Industry. March 5, 1997. <http://www.worldserver.pipex.com/coi/depts/GTI/coi7416c.ok>

"Ian Lang Refers PowerGen and National Power Bids to MMC." Press Release, Department of Trade and Industry. November 23, 1995. <http://www.worldserver.pipex.com/coi/depts/GTI/coi2945b.ok>

Lascelles, David, Michael Smith and David Wighton. Bid by PowerGen may escape monopoly probe: Consumer group demands Midlands referral. The Financial Times Limited. September 19, 1995. Page 1.

"National Power PLC Bid for Southern Electric PLC: A Consultation Paper by the Director General of Electricity Supply." Press Release, Office of Electricity Regulation. October 4, 1995. <http://www.worldserver.pipex.com/coi/depts/GER/coi1180b.ok>

"PowerGen PLC Bid for Midlands Electricity PLC: A Consultation Paper by the Director General of Electricity Supply." Press Release, Office of Electricity Regulation. September 22, 1995. <http://www.worldserver.pipex.com/coi/depts/GER/coi0805b.ok>

Smith, Michael. PowerGen raises proposed offer in talks with Midlands. The Financial Times Limited. September 18, 1995. Page 1.

Smith, Michael. PowerGen secures Pounds 1.9bn takeover of Midlands: Third deal for electricity sector likely to be announced today. The Financial Times Limited. September 18, 1995. Page 1.

posteriormente, produciéndose un importante proceso de integración entre generación y distribución, concretado en una serie de transacciones que han sido aprobadas por las autoridades británicas entre 1995 y 1998:

- Scottish Power, empresa verticalmente integrada, compró la compañía distribuidora Manweb²⁰.
- Scottish Hydro se ha unido con la distribuidora Southern Electric²¹.
- Eastern Electricity, compañía distribuidora, compró importantes activos de generación de PowerGen y National Power.
- En los últimos meses, PowerGen ha iniciado la compra de East Midlands Electricity²², una empresa distribuidora.
- Casi al mismo tiempo, National Power ha emprendido la adquisición del negocio de comercialización de Midlands Electricity, otra empresa distribuidora²³.

Smith, Michael. Regulator seeks views on Midlands takeover. The Financial Times Limited. September 23, 1995. Page 10.

Smith, Michael and David Wighton. Agreed bid for Southern looms: Electricity group confirms talks - National Power seen as potential buyer. The Financial Times Limited. September 30, 1995. Page 1.

Smith, Michael and David Wighton. PowerGen in talks on Midlands bid: Agreed deal sought with regional electricity group - Pounds 1.9bn offer being considered. The Financial Times Limited. September 15, 1995. Page 1.

Smith, Michael and David Wighton. Talking of titans in the electricity industry - PowerGen hopes to seize an opportunity. The Financial Times Limited. September 15, 1995. Page 20.

“Summary of National Power PLC and Southern Electric PLC: A Report on the Proposed Merger.” April 25, 1996.

<http://www.mmc.gov.uk/natpow.htm>

“Summary of PowerGen PLC and Midlands Electric PLC: A Report on the Proposed Merger.” April 25, 1996.

<http://www.mmc.gov.uk/power.htm>

Wighton, David. National Power bids for Southern: Power generator offers Pounds 2.8bn as market prepares for further takeover deals. The Financial Times Limited. October 3, 1995. Page 21.

Wighton, David. Power shares fall as generators' bids face MMC probe. The Financial Times Limited. November 24, 1995. Page 1.

Power to the MMC. The Financial Times Limited. September 18, 1995. Page 17.

Powerful case for referral. The Financial Times Limited. November 20, 1995. Page 17.

Wighton, David. Escaping the power sector's generation gap: Government decision to permit vertical integration has sparked fresh wave of electricity bids. The Financial Times Limited. October 2, 1995. Page 23.

²⁰ Smith, Michael. Power to change an industry - Michael Smith on issues raised by Scottish Power's bid for Manweb. The Financial Times Limited. August 30, 1995. Page 18.

²¹ Taylor, Andrew. Competition spurs jockeying by power behemoths: The merger of Southern Electric and Scottish Hydro is likely to herald yet more bid activity in the sector. The Financial Times Limited. September 2, 1998. Page 19.

Proposed Merger of Scottish Hydro-Electric PLC and Southern Electric PLC to Form Scottish and Southern Energy PLC: A Consultation Paper by the Director General of Electricity Supply. Press Release, Office of Electricity Regulation. September 2, 1998.

<http://www.nds.coi.gov.uk/>

Carter, C. Peter. Proposed Merger of Scottish Hydro-Electric and Southern Electric to Form Scottish and Southern Energy. Press Release. September 2, 1998.

²² PowerGen completes £1.9bn agreed East Midlands deal. The Financial Times Limited. June 30, 1998. Page 01.

PowerGen/East Midlands: Peter Mandelson Asks DGFT to Seek 4 Gigawatt Divestment. Press Release, Department of Trade and Industry. September 24, 1998. <http://www.nds.coi.gov.uk/coi/coipress.nsf>

PowerGen PLC Bid for East Midlands Electricity PLC: A Consultation Paper by OFFER. Press Release, Office of Electricity Regulation. July 2, 1998. <http://www.nds.coi.gov.uk/>

PowerGen grows: Bids/deals. The Financial Times Limited. July 4, 1998. Page 05.

PowerGen in deal for East Midlands. The Financial Times Limited. June 26, 1998. Page 01.

PowerGen to Acquire East Midlands Electricity. Press Release, PowerGen. June 29, 1998.

PowerGen to buy East Midlands. The Financial Times Limited. June 29, 1998. Page 01.

Proposed Acquisition of East Midlands Electricity: Overview of the Transaction. Press Release, PowerGen.

Taylor, Andrew. PowerGen completes East Midlands deal. The Financial Times Limited. June 30, 1998. Page 23.

Taylor, Andrew and David Wighton. PowerGen gets go-ahead to buy East Midlands. The Financial Times Limited. September 25, 1998. Page 25.

Marsh, Virginia. PowerGen to buy East Midlands: Generator will pay Dominion of the US £1.9bn for supplier to create integrated power group. The Financial Times Limited. June 29, 1998. Page 23.

²³ “The Acquisition of the Midlands Electricity Retail Supply Business...” Press Release, National Power PLC. April 9, 1999. <http://www.national-power.com/company/pr090499b.htm>

- EDF ha comprado la distribuidora London Electricity, operación que ha sido autorizada por las autoridades de vigilancia de la competencia de la Unión Europea²⁴, dado que la Comisión no pudo comprobar la existencia de prácticas anticompetitivas ni consideró que condujera a integración vertical que pudiera dar lugar al cierre del mercado.

5.1.7 Estados Unidos

En los Estados Unidos, la aprobación de transacciones que tienen efecto en la integración vertical o la concentración horizontal en un mercado es responsabilidad de la División Antitrust del *U.S. Department of Justice* y de la *Federal Trade Commission*. Estos organismos han elaborado una serie de directrices sobre fusiones (*Merger Guidelines*). Las directrices de 1984 tratan las fusiones que tienen efecto sobre la integración vertical.

Las *Merger Guidelines* de 1984 reconocen que las transacciones que conducen a integración vertical son más susceptibles de resultar en efectos beneficiosos, tales como reducción de costos operativos, que las fusiones horizontales. Por esta razón, las autoridades anti-trust analizan el efecto en la competencia de cada transacción concreta, que dependerá de las circunstancias y regulación de cada sector.

Entre los antecedentes relevantes pueden mencionarse los siguientes²⁵:

- La División Antitrust aprobó en 1994 la fusión de Tele-Communications, Inc. y Liberty Media Corporation²⁶, dos grandes operadores de cable con intereses en varios canales de televisión, prohibiendo específicamente que la compañía resultante de la fusión discriminara contra otros canales de televisión al seleccionar aquellos que serían distribuidos por su red de cable.
- Una situación similar fue el caso de Time Warner Inc. y Turner Broadcasting²⁷, operación que fue autorizada tras añadir una serie de salvaguardias para evitar el perjuicio a la competencia en el mercado de la televisión por cable. Cabe destacar que ésta no es una industria con el mismo nivel de regulación de la industria eléctrica, por lo que éstas salvaguardias no estaban presentes en la regulación.

Competition probe into Midlands deal unlikely. *The Financial Times Limited*. April 10, 1999. Page 08.

Competitive creed sparks power surge: Andrew Taylor analyses National Power's £180m purchase of Midlands Electricity's retail supply business. *The Financial Times Limited*. November 26, 1998. Page 24.

The Deal to buy Midlands Electricity... National Power PLC. <http://www.national-power.com/investor/p15/midlands.htm>

Midlands Electricity Supply Business Acquisition. Press Release, National Power PLC. April 9, 1999. <http://www.national-power.com/company/pr090499.htm>

National Power / Assets of Midlands Electricity: Stephen Byers Asks DGFT to Seek Divestment of Drax. Press Release, Department of Trade and Industry. April 9, 1999. <http://www.nds.coi.gov.uk/coi/coipress.nsf>

National Power PLC Bid for Midland Electricity PLC's Supply Business: A Consultation Paper by OFFER. Press Release, Office of Electricity Regulation. December 2, 1998. <http://www.nds.coi.gov.uk/>

Proposed Amendments to the Public Electricity Supply Licence for Midlands Electricity PLC. Press Release, Office of Electricity Regulation. March 2, 1999. <http://www.nds.coi.gov.uk/>

²⁴ Decisión de 27 de Enero de 1999, Asunto IV/M. 1346.

²⁵ Ver también, por ejemplo, Gilbert, Richard J. *The Analysis of Market Concentration, Market Power and the Competitive Effects of Mergers in the Electric Industry*. Law & Economics Consulting Group. June 1997.

²⁶ *United States v. Tele-Communications, Inc.*, 1994-2 Trade Cas. (CCH) ¶71,496 (D.D.C. Aug. 19, 1994).

²⁷ *Time Warner Inc.*, 5 Trade Reg. Rep. (CCH) ¶23,838 (FTC Sept. 12, 1996).

- Las autoridades estadounidenses también aprobaron la adquisición de la compañía de gas MidCon Corporation por Occidental Petroleum Corporation²⁸.

En el campo específicamente eléctrico, el principal organismo regulatorio es la Federal Energy Regulatory Commission (FERC), aunque en los temas relacionados con las ventas de electricidad a clientes finales intervienen también las comisiones reguladoras de cada Estado.

La regulación emitida por la FERC²⁹, así como las decisiones que este organismo ha adoptado en casos concretos, no restringe la integración accionaria entre generación y distribución. La regulación de FERC, por el contrario, trata cuidadosamente la integración entre generación y transmisión, exigiendo en general la cesión de la responsabilidad operativa de los activos de transmisión a un Operador del Sistema Independiente³⁰.

5.1.8 Canadá

En Canadá, la provincia más importante, Ontario, ha iniciado un proceso de introducción de competencia en la industria eléctrica³¹. En esta provincia la legislación no introduce limitaciones a la integración accionaria entre generación y distribución, sino que establece la creación de un *Independent Electricity Market Operator*³², encargado de gestionar la red de transmisión, como mecanismo más importante para asegurar el buen funcionamiento del mercado.

La entidad reguladora, la *Ontario Energy Board*³³, no está opuesta a la integración accionaria entre generación y distribución. Para evitar eventuales problemas de integración vertical ha emitido un código de conducta³⁴ en el que se establece que los distribuidores no pueden discriminar o tratar preferentemente a ningún generador y que deben usarse precios de mercado para todas las transacciones entre generación y distribución.

²⁸ 51 Fed Reg. 9060 (Mar 17, 1986).

²⁹ Una de las regulaciones más importantes es la orden 888: Promoting Wholesale Competition Through Open Access Non-Discriminatory Transmission Services by Public Utilities and Recovery of Stranded Costs by Public utilities and Transmitting utilities, Final Rule, Order No. 888. 1991-1996. [Reg. Preambles]. FERC Stats. & Regs. 31,036. 1966.

³⁰ Véanse, por ejemplo, las órdenes siguientes:

Order Conditionally Accepting Tariff and Market Rules, Approving Market Based Rates, and Establishing Hearing and Settlement Judge Procedures For the New York Power Pool. See 86 FERC 61,062. 1999.

Order Approving Market Monitoring Plan as Modified for the PJM Interconnection. 86 FERC 61,247. 1999.

Order Approving PJM Supporting Companies' Request for Market Based Pricing Authority. 86 FERC 61,248.

Order Conditionally Accepting Market Rules, and Conditionally Approving Market Based Rates. 85 FERC 61,379.

Order Accepting for Filing Proposed Market Based Rates for Certain Ancillary Services and Granting Waiver of Notice. 84 FERC 61,013. 1998.

Order Accepting for Filing Proposed Market Based Rates For Certain Ancillary Services. 84 FERC 61,011. 1998.

Inquiry Concerning the Commission's Merger Policy Under the Federal Power Act; Policy Statement, Order 592, 61 Fed. Reg. 68,595 (1996), FERC Stats. & Regs. 31,044 at 30,117-18 (1996), order on reconsideration, Order No. 592-A, 62 Fed. Reg. 33,341, (1997), 79 FERC 61,321 (1997).

Open Access Same-Time Information System (Formerly Real-Time Information Networks) and Standards of Conduct, Final Rule, Order No. 889, III Stats. & Regs. 31,037 (1996).

³¹ Government of Ontario, 2nd Session, 36th Legislature. Bill 35, Energy Competition Act, 1998.

Ontario Market Design Committee. Final Report of the Market Design Committee, Chapter 2. February 2, 1999.

Ontario Hydro, A New Market. March 31, 1999. <http://www.hydro.on.ca>

³² Independent Electricity Market Operator, Government of Ontario. <http://www.iemo.com>

³³ Ontario Energy Board. OEB Rules and Responsibilities. <http://www.oeb.gov.on.ca>

³⁴ Affiliate Relationships Code For Electricity Distributors and Transmitters. Ontario Energy Board. April 1, 1999.

5.1.9 Colombia

La integración accionaria en Colombia está regulada por la Resolución 128 de la Comisión de Regulación de Energía y Gas. La Resolución sólo limita la participación accionaria directa. Está permitido que una misma sociedad holding tenga participaciones simultáneas en empresas de generación y de distribución, pero la Resolución establece que una empresa generadora no puede tener participación directa superior al 25% en una empresa distribuidora, y que una empresa distribuidora no puede tener participación directa superior al 25% en una generadora.

Por tanto, es perfectamente aceptable en la legislación el que un “holding” empresarial tenga una participación mayoritaria tanto en una empresa distribuidora como en una empresa generadora. Incluso se ha aceptado una excepción con Empresas Públicas de Medellín (que controla aproximadamente el 24% de la generación y el 15% de la demanda), empresa a la que se ha permitido que la integración accionaria sea directa y no necesariamente a través de un “holding” común.

Como en otros países, la regulación colombiana elimina los posibles efectos negativos que podrían llegar a derivarse de la integración vertical:

- Los costos reconocidos en concepto de compras de energía para ventas a clientes regulados son la media ponderada de los costos reales de la comercializadora en cuestión y de los costos del conjunto de la comercializadora. De este modo, se dificulta que una comercializadora privilegie a algún generador al contratar.
- Además, las comercializadoras que sirven al mercado regulado han de comprar la energía en la bolsa o mediante contratos seleccionados por licitación pública con resultados públicos.
- La red de transmisión está controlada principalmente por ISA, empresa que permanece en manos del Estado colombiano.

5.1.10 Perú

En el caso peruano también se permite la integración vertical, con ciertas salvaguardias. La Ley de Concesiones Eléctricas (Decreto Ley n° 25844, de 19 de Noviembre de 1992) fue modificada por la Ley de Antimonopolio y Antioligopolio del Sector Eléctrico (n° 26876, de 19 de Noviembre de 1997) y dio lugar al siguiente artículo:

122°.- “Las actividades de generación y/o transmisión pertenecientes al Sistema Principal y/o de distribución de energía eléctrica, no podrán efectuarse por un mismo titular o por quien ejerza directa o indirectamente el control de éste, salvo lo dispuesto en la presente Ley. Quedan excluidos de dicha prohibición, los actos de concentración de tipo vertical u horizontal que se produzcan en las actividades de generación y/o de transmisión y/o de distribución, que no impliquen una disminución, daño o restricción a la competencia y a la libre concurrencia en los mercados de las actividades mencionadas o en los mercados relacionados.”

5.1.11 Argentina

Por último, me permito citar el caso argentino.

La Ley de Régimen de la Energía Eléctrica, n° 24.065, publicada el 16 de Enero de 1992, no establece limitaciones a la integración accionaria entre generación y distribución, restringiendo únicamente la integración entre la transmisión y el resto de las etapas del negocio:

“Artículo 31.- Ningún generador, distribuidor, gran usuario ni empresa controlada por algunos de ellos o controlante de los mismos, podrá ser propietario o accionista mayoritario de una empresa transportista o de su controlante. No obstante ello, el Poder Ejecutivo podrá autorizar a un generador, distribuidor y/o gran usuario a construir, a su exclusivo costo y para su propia necesidad, una red de transporte, para lo cual establecerá las modalidades y forma de operación.”

Quisiera terminar agradeciendo a la Comisión por permitirme entregar estos antecedentes que se relacionan directamente con las materias que le preocupan.

El documento que se entrega incluye un número importante de referencias en las que se detalla los antecedentes entregados.

Valparaíso, Chile, 6 de julio de 1999