

EL MERCADO INTERIOR EUROPEO DE LA ELECTRICIDAD

Por Juan DE LA CRUZ FERRER¹

SUMARIO:

- I. INTRODUCCIÓN.
- II. EL COMIENZO DEL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN.
 1. El impulso jurisdiccional.
 2. Las Directivas.
 - A) La Directiva 1996/92.
 - B) La Directiva 2003/54.
- III. EL DIAGNÓSTICO DE LA COMISIÓN Y LAS NUEVAS PROPUESTAS DE 2007.
- IV. DIAGNÓSTICO Y PROPUESTAS INSTITUCIONALES SOBRE LOS MERCADOS DE PRODUCTO Y LOS MERCADOS DE EMPRESAS EN LA UNIÓN EUROPEA.
 1. Las técnicas imprescindibles para introducir competencia en el sector eléctrico.
 2. Los fallos del modelo europeo de regulación contenido en las Directivas.
 3. El mercado europeo de empresas eléctricas: una galaxia con agujeros negros.

¹ Profesor Jean Monnet, Director del Centro Europeo de Regulación Económica y Competencia. Socio LÓPEZ RODÓ & CRUZ FERRER Abogados.

I. INTRODUCCIÓN.

El proyecto de realizar un mercado europeo de la electricidad es uno de los más ambiciosos que han acometido las instituciones comunitarias porque un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales esté garantizada de acuerdo con las disposiciones del Tratado choca frontalmente contra un laberinto de obstáculos nada fáciles de superar.

En lo político, la energía siempre se ha considerado como un recurso estratégico para la independencia nacional y, por eso, las empresas energéticas se han considerado “especiales”. No es tan obvio, ni fácil de confesar que las estructuras de costes en los países miembros presentan diferencias importantes, bien por la disponibilidad de energías primarias propias bien por las tecnologías de transformación elegidas, y que algunos Gobiernos no se muestran decididos a abrir su sector eléctrico, en algunos casos, porque ello perjudicaría a sus consumidores (en beneficio de consumidores extranjeros con mayor poder de negociación) y, en otros casos, porque ello perjudicaría a sus empresas en beneficio de empresas extranjeras más competitivas. Además, los objetivos de la política energética: seguridad del suministro, competitividad y sostenibilidad medioambiental son frecuentemente contradictorios entre sí y requieren soluciones de equilibrio nada fáciles para los Gobiernos.

En el plano técnico y económico, el sector eléctrico es la industria que por sus características peculiares posiblemente presenta mayores problemas y desafíos para lograr su reestructuración conforme a las reglas del mercado. La “tecnología de redes” diseñadas para sistemas concebidos como compartimentos estancos, el carácter no almacenable de la electricidad, la volatilidad diaria y estacional de los costes de producción, la supuesta “inelasticidad de la demanda” cegada por las tarifas tradicionales, etc., etc., requieren diseñar instituciones técnica y económicamente coherentes, sobre las que todavía no se dispone de gran experiencia y cuyos procesos de experimentación han producido claras ventajas, pero también crisis espectaculares².

² El fracaso más claro fue el de California durante el 2000 y el 2001. Sin embargo, es muy poco conocido que el sistema escandinavo afrontó una crisis de extraordinaria

Todas estas dificultades hacen que el proyecto del mercado interior de la electricidad se encuentre en un laberinto; por el que debe avanzar de forma reflexiva, evaluando aciertos y errores, y con extraordinaria prudencia a la que deben sumarse enormes dosis de creatividad, que solamente pueden encontrarse concibiendo la regulación y las medidas singulares de intervención como resultando de ponderar las circunstancias específicas de cada momento y lugar en lo técnico, económico, jurídico y social.

Seguidamente estructuraremos la exposición, abordando el análisis del camino recorrido hasta la fecha (II), exponiendo el reciente diagnóstico y propuestas de reforma de la Comisión (III) y aventurándonos a exponer medidas que nos parecen esenciales y que apenas han sido planteadas (IV).

II. EL COMIENZO DEL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN.

Si tenemos en cuenta que el objetivo del proceso de liberalización es la creación de mercados de electricidad es lógico comprender que el proceso solamente se encuentra en sus comienzos. También es cierto que los países que han acometido este proceso con mayor decisión y coherencia –Reino Unido, países escandinavos, etc.? se encuentran en fases más avanzadas, ofreciendo experiencias de gran interés. Pero si miramos el conjunto de la Unión Europea nos encontramos con un panorama, bastante parecido en algunos aspectos al de Estados Unidos, de sistemas eléctricos que evolucionan a distinta velocidad, planteando problemas de integración que, a veces de manera efectiva, sí se va logrando en algunas regiones.

Esta integración gradual por regiones, que resulta tan lógica y que nos recuerda la historia de cómo se fueron formando nuestros sistemas nacionales mediante progresivas interconexiones realizadas a lo largo del siglo XX, es el mejor argumento empírico de que la formación de mercados integrados no sólo mejora la competitividad

gravedad en la temporada 2002-2003, superándola con éxito gracias a la consistencia del modelo de regulación y a la coherencia de los Gobiernos ante la coyuntura. En CRUZ FERRER (2006, 2007) explicamos los soportes institucionales que se exponen en el presente estudio, así como los correspondientes datos empíricos que los soportan.

empresarial y la correlación entre costes y precios; sino que también ha resultado ya enormemente efectiva para asegurar los suministros frente a crisis de aprovisionamientos o climatológicas, a la vez que el mix de energías primarias y tecnologías de transformación facilita el diseño de modelos más sostenibles medioambientalmente, especialmente en cuanto a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero a la atmósfera.

Para valorar la situación actual del proceso de liberalización e integración de los sistemas eléctricos en Europa, no debemos olvidar que su impulso no sólo se ha debido a la iniciativa de la Comisión Europea sino también a importantes decisiones del Tribunal de Justicia.

1. El impulso jurisdiccional.

Durante la década de los noventa el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea dictó Sentencias que constituyen importantes precedentes: Corbeau de 1993, Almelo de 1994, y Comisión Europea contra España, Francia, Italia y Países Bajos, respecto de los derechos exclusivos de importación y exportación de electricidad, de 1997³. En la doctrina sentada por estos precedentes merece la pena destacar que ha quedado claro que la electricidad constituye una mercancía a efectos del Tratado. La Sentencia de 1997 mantiene la continuidad respecto de la posición ya expresada en el caso Almelo, en el que se declaró que tanto en el Derecho comunitario como en los Derechos Nacionales se acepta comúnmente que la electricidad constituye una mercancía. En la célebre Sentencia Costa/ENEL, de 15 de junio de 1964, ya se señalaba, si bien tímidamente, que la electricidad podía incluirse en el ámbito de aplicación del artículo 31. El Tribunal de Justicia confirma así casos previos y en consecuencia entiende que no existe duda respecto de la aplicación a esta mercancía de las reglas de la competencia sobre la libre circulación de mercancías.

Especialmente interesante en los precedentes que hemos mencionado ha sido el análisis del artículo 86.2. Como ha señalado

³ Vid. JIMÉNEZ BLANCO (1994), LÓ PEZ-IBOR (1999), LÓ PEZ-JURADO (1999), JOHNSTON (1999).

Díez Moreno (1996), la finalidad de este precepto no es someter a las empresas a las normas de la competencia, pues para ello bastarían los preceptos generales de los artículos 81 y 82, sino que una vez declarada la sujeción, el artículo 86.2 regula la excepción. Especialmente en el caso Almelo quedó claro que las empresas gestoras no estarán sujetas a las normas de la competencia si concurren efectivamente dos condiciones: que si se aplican dichas normas se impida, de hecho o de derecho, el cumplimiento del servicio; y que el desarrollo de los intercambios no se vea afectado de manera contraria al interés de la Comunidad. La carga de la prueba recae sobre la parte que alegue que la aplicación de las normas de la competencia impide el cumplimiento de las misiones de servicio público.

En 1997 el Tribunal ha confirmado su jurisprudencia anterior en el sentido de subrayar que las excepciones a la prohibición de restricciones a la competencia deben ser interpretadas de forma estricta, si bien reconoce que, en particular, el suministro de electricidad en forma ininterrumpida, con costes competitivos y de manera razonable para la sociedad en la totalidad del territorio asignado, debe ser considerado como servicio de interés económico general. Sin embargo, las obligaciones ligadas a la protección del medio ambiente y de ordenación del territorio deben, de acuerdo con el Tribunal, únicamente considerarse como servicios de interés económico general, si se imponen de forma específica a las empresas de suministro eléctrico y a su actividad.

Con posterioridad a las Sentencias de 1997, y especialmente en la presente década, debemos enmarcar la perspectiva jurisdiccional sobre el sector eléctrico en el importante desarrollo que ha ido teniendo la formación de una visión jurisdiccional de conjunto sobre los servicios de interés general contemplados en el artículo 86 del Tratado⁴. La problemática suscitada por la aplicación del Derecho de la Competencia a diferentes servicios económicos y sociales ha obligado al Tribunal de Justicia a definir con cierta precisión los requisitos de exención o las condiciones y alcance de la aplicación de las normas de competencia en función de las peculiaridades y cometidos encomendados a los

⁴ Vid. J. MAILLO GONZÁLEZ-ORUS (2005) y J.L. BUENDÍA SIERRA (2005).

diferentes servicios. Las sucesivas Sentencias del Tribunal de Justicia han dado la vuelta al ámbito de los servicios de interés general, que a lo largo de una década han pasado de quedar prácticamente excluidos de las reglas de competencia a verse sometidos –gradualmente y con matizaciones importantes? a la disciplina de este conjunto de obligaciones.

Volviendo al sector eléctrico, queremos llamar la atención sobre la Sentencia del Tribunal de Justicia de 7 de junio de 2005, asunto *Vereniging voor Energie*, en la que se plantea la vulneración de la Directiva 1996/92, sobre Normas Comunes para el Mercado Interior de la Electricidad y, en concreto, la compatibilidad con la misma de un contrato a plazo de importación de energía por una compañía holandesa, que suponía condiciones de acceso especial o de reserva de capacidad en la interconexión transfronteriza: el Tribunal de Justicia considera contrarias a la Directiva las condiciones especiales de acceso a la interconexión, no estimando incompatible el contrato a plazo de importación. Esta valoración de los “efectos secundarios” del contrato debe tenerse muy en cuenta en un momento en que, como veremos más adelante, la Dirección General de Competencia ha señalado que determinadas formas de contratación a plazo entre operadores van a ser sometidos a un análisis detallado, en la medida en que puedan determinar el “cierre” de un mercado en beneficio de los agentes incumbentes.

2. Las Directivas.

A) La Directiva 1996/92.

La Directiva 1996/92 supuso un importante acontecimiento normativo, al conseguir establecer determinadas reglas comunes que iniciaran el camino hacia la formación de mercados de electricidad. La negociación de esta Directiva se desarrolló durante cuatro años y solamente fue posible aprobarla admitiendo soluciones de compromiso en las que anidaban técnicas de bloqueo para el desarrollo de los mercados: 1) La posibilidad de someter el establecimiento de nueva capacidad de generación a licitaciones convocadas de acuerdo con las previsiones de la planificación centralizada del sistema; 2) La

separación meramente funcional de los gestores de las redes de transporte y distribución; 3) La organización del acceso a las redes conforme a los sistemas de comprador único y de acceso negociado a la red. Sorprendentemente, los Estados promotores de estas técnicas ni siquiera las recogieron posteriormente en su propia legislación de desarrollo de la Directiva...

B) La Directiva 2003/54.

El esquema de objetivos y medios instrumentales de la Directiva 2003/54 es similar a la de 1996, aunque suprime las técnicas más groseras de bloqueo. De una parte, la consecución de un mercado competitivo se instrumenta a través de: a) la libertad de establecimiento de nuevas centrales de generación, sólo controlables mediante procedimientos de autorización con criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios; b) la libertad de acceso a las redes de transporte y distribución; c) la separación jurídica (personalidad jurídica propia) de los operadores de redes de transporte y distribución; d) la libertad reconocida a todos los consumidores de elegir suministrador desde el 1 de julio de 2007; e) el reforzamiento de las funciones de las autoridades reguladoras para supervisar los conflictos y obstáculos de acceso a las redes.

De otra parte, la Directiva define el suministro eléctrico como servicio universal y garantiza la seguridad del suministro, su regularidad, calidad y precio, así como la protección del medioambiente, incluida la eficiencia energética y la protección del clima, mediante la imposición por los Estados miembros de las correspondientes obligaciones de servicio público.

Según puede comprobarse, el planteamiento de la Directiva es que reconociendo a los productores la libertad de instalarse y vender, a los consumidores la libertad de elegir suministrador y a ambos la libertad de acceder a las redes puede desarrollarse un mercado eléctrico... Resulta sorprendente que el año 2003 las instituciones europeas pretendieran ignorar (y de hecho se ignora en la Directiva) que todos los mercados eléctricos que en esa fecha estaban en funcionamiento habían situado como institución central la constitución

de un mercado mayorista al contado que: permite someter a competencia a toda la generación; facilita coordinar la operación técnica del sistema con las casaciones del mercado; y marca las referencias de precio para la celebración de contratos bilaterales a plazo. Pero sobre esto volveremos más adelante.

III. EL DIAGNÓSTICO DE LA COMISIÓN Y LAS NUEVAS PROPUESTAS DE 2007.

Dos años después de aprobarse la Directiva resultaba sorprendente que los Estados que habían decidido desarrollar su mercado eléctrico lo habían hecho mediante una regulación bastante similar en sus aspectos esenciales, mientras que en los países que se habían limitado a desarrollar normativamente la Directiva “el poder de los monopolios se mantiene intacto”, en palabras de la propia Comisión Europea... Así pues, el 13 de junio de 2005, las Direcciones Generales de Competencia y Energía incoaron una “Investigación sobre la competencia en los mercados de gas y electricidad”. Tras año y medio de análisis sectorial, el 10 de enero de 2007 se presentó el Informe final, cuyo principal interés consiste en destacar los siguientes problemas:

- 1) Mantenimiento de altos niveles de concentración empresarial (horizontal), que proporciona a las empresas incumbentes un claro poder de mercado.
- 2) Integración vertical de los operadores, puesto que los antiguos monopolios mantienen el control de las redes de transporte y distribución, lo cual les permite “cerrar el mercado” frente a la eventual entrada de competidores.
- 3) Reducidos niveles de comercio entre Estados debido a la escasa capacidad de interconexión entre los sistemas y, además, a que la capacidad sobrante en determinados momentos tampoco se libera.
- 4) Falta de transparencia sobre la operación del sector mayorista lo que hace muy difícil a los posibles entrantes conocer el funcionamiento del sector y sus riesgos.

- 5) Falta de confianza en que los precios mayoristas de electricidad se forman como resultado de una competencia efectiva. En concreto, en algunos Estados son las propias tarifas reguladas, pegadas a costes o por debajo de costes, las que impiden la entrada de nuevos competidores.

La contundencia del diagnóstico no descubre secreto alguno, que no se conociera antes de iniciarse la investigación. Por lo que respecta a los remedios, sí se observan posibilidades de alcance claramente distinto, puesto que las Direcciones Generales de Competencia y Energía han formulado sus propuestas de forma separada. En cuanto a la primera, queda clara constancia de que ha situado en su punto de mira las prácticas restrictivas de la competencia en el sector eléctrico y la simple exposición del diagnóstico ofrece pistas significativas de las áreas en que posiblemente no se tarde demasiado tiempo en abrir expedientes sancionadores concretos...

Por lo que respecta a la Dirección General de Energía, el mismo día en que se publicaron los resultados de la Investigación, 10 de enero de 2007, anunció la presentación de un “tercer paquete de medidas de liberalización del sector eléctrico”; articulado, por una parte, en la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeos “Una Política Energética para Europa”⁵ y, de otra parte, en otra nueva Propuesta de Directiva para modificar la Directiva 2003/54. Respecto al contenido fundamental de esta propuesta, sus principales medidas consistirían en: a) La separación de la propiedad de las redes de transporte y distribución, desgajando su efectiva operación de los antiguos operadores verticalmente integrados, bien conforme al modelo *Independent System Operator* o ISO (gestor no propietario) o según el modelo *Regional Transport Operator* o RTO (gestor y propietario independiente y único de las redes); b) Mayores medidas de transparencia respecto a la gestión de las redes; y c) Creación de una Agencia Europea de Cooperación de Reguladores nacionales.

Es decir, la Dirección General de Energía mantiene la voluntad de abrir el acceso a las redes (que nadie duda de que sea imprescindible),

⁵ COM (2007) 1 final, no publicado en el DOCE.

pero sigue ignorando que los problemas de información y transacción en el sector eléctrico hacen imprescindible imponer por vía regulatoria instituciones que permitan superarlos. La verdad es que, en Estados Unidos, la *Energy Act* de 2005 tampoco ha ido mucho más lejos; pero, al menos, fue precedida por un intenso debate, impulsado por la *Federal Energy Regulatory Commission*, sobre la necesidad de imponer “un diseño estándar de mercado” a todos los sistemas eléctricos. Este debate permitió exponer a la opinión pública los diferentes planteamientos políticos, económicos y sociales sobre la competencia en el sector eléctrico; las diferencias significativas de costes y precios existentes entre sistemas; el análisis profundo y detenido de los factores desencadenantes de la crisis de California; y las características o instituciones imprescindibles del proceso de reestructuración de la industria eléctrica para que pueda comenzar a funcionar conforme a las reglas del mercado. Para descubrir estas instituciones tampoco hace falta cruzar el Atlántico porque en nuestro continente, tanto el Reino Unido como los países escandinavos ya las han desarrollado y, por ahora, ni se han quedado sin luz ni se les han disparado los precios respecto de los costes reales.

Seguidamente, intentamos sintetizar la insuficiencia del modelo de regulación europeo frente a las instituciones de los mercados en funcionamiento.

IV. DIAGNÓSTICO Y PROPUESTAS INSTITUCIONALES SOBRE LOS MERCADOS DE PRODUCTO Y LOS MERCADOS DE EMPRESAS EN LA UNIÓN EUROPEA.

1. Las técnicas imprescindibles para introducir competencia en el sector eléctrico.

A pesar de las dificultades regulatorias de la Unión Europea y de Estados Unidos, en la actualidad existe consenso respecto de las técnicas que resultan imprescindibles para introducir competencia en el sector eléctrico: 1) La separación de las redes de transporte y distribución, gestionadas por un Operador Independiente, y reconociendo el derecho de cualquier agente a acceder a las mismas bajo condiciones objetivas y transparentes; 2) La organización de un

Mercado de Producción en el que compitan los generadores; 3) El reconocimiento del derecho de los consumidores a elegir suministrador; 4) La constitución de una Autoridad Reguladora Independiente⁶.

Principales técnicas de liberalización	
Regulación de Estructura	<ul style="list-style-type: none"> ?? Separación vertical de actividades: generación, transporte, operación del sistema, operación del mercado, distribución y comercialización. ?? Privatización de empresas públicas.
Regulación de Conducta	<ul style="list-style-type: none"> ?? Supresión de las tarifas. ?? Facilitar la entrada de nuevos operadores en actividades competitivas. ?? Facilitar el derecho de acceso a las redes. ?? Facilitar el derecho de los consumidores a elegir suministrador. ?? Medidas de mitigación y supervisión del poder de mercado. ?? Regulación económica y de incentivos para las actividades de red.
Regulación Institucional	<ul style="list-style-type: none"> ?? Diseño de los nuevos Mercados: Organizado de Producción (mayorista) y de comercialización (minorista): articulación institucional y de tipos de contratos, participación de la demanda. ?? Diseño del Operador del Sistema y del Operador del Mercado (entidad única o separada). ?? Establecimiento de Autoridad Reguladora Independiente.

Los elementos indicados en el Cuadro dan cuenta de la complejidad del proceso de liberalización. Los autores norteamericanos suelen emplear los términos reestructuración y desregulación para referirse al proceso de liberalización, que es el término que parece más idóneo y que es el más utilizado en Europa, puesto que nos encontramos ante un proceso más laborioso y complejo. Como ha escrito Juan Carlos HERNÁNDEZ (2005), a medida que se liberaliza el mercado existe mucha más complejidad técnica y por ende normativa. Esto hace evidente que el proceso de liberalización en el sector eléctrico no supone la desregulación de la actividad. Al contrario supone el establecimiento de un marco normativo mucho más amplio y complejo.

⁶ Vid. HUNT (2002), CRUZ FERRER (2002), LITTLECHILD (2003), ATIENZA y DE QUINTO (2003), ARIÑO (2004), NEWBERY (2004), AGENCIA INTERNACIONAL DE LA ENERGÍA (2005), HOGAN (2005), JAMASB y POLLITT (2005), JOSKOW (2006).

En la electricidad, liberalización bajo ningún concepto equivale a desregulación.

El sector eléctrico constituye uno de los objetos más difíciles de análisis para la teoría de la regulación puesto que, por su complejidad técnica y económica, está planteando problemas más arduos que los afrontados por la liberalización de otros sectores económicos. Aunque todos los métodos de las escuelas de regulación (Chicago, Public Choice, etc.) aportan herramientas interesantes de análisis, diagnóstico y definición del nuevo modelo; es la teoría neoinstitucionalista (COASE, NORTH, WILLIAMSON, JOSKOW) la que facilita un entramado conceptual más operativo. Lo verdaderamente esencial es acertar con la configuración y perfeccionamiento de una nueva institución jurídico-económica: arrancando del análisis detallado de los problemas y costes de información y transacción es imprescindible organizar el mercado de la electricidad. Como en todo mercado, los principales elementos que hay que definir son la asignación de derechos de propiedad, el esquema de relaciones contractuales y la asignación de responsabilidades. Se trata de sustituir los mecanismos de coordinación jerárquica-centralizada de los sistemas eléctricos verticalmente integrados por un nuevo conjunto de técnicas regulatorias, que permitan al sector eléctrico continuar funcionando como un sistema unitario, que garantiza en todo momento la seguridad técnica y la continuidad del suministro; al tiempo que introduce la competencia mediante la atribución de derechos y obligaciones, que den seguridad jurídica a los operadores y faciliten su coordinación reduciendo lo mejor posible los costes y problemas de información y transacción.

Por lo que respecta a la Organización de Mercados de Producción, al comenzar a diseñar en 1988 el modelo de introducción de competencia en el Reino Unido, se pensó que el sistema lógico sería reconocer a los operadores (generadores/distribuidores, comercializadores y consumidores cualificados para el acceso directo al mercado) la libertad de concertar contratos bilaterales para el comercio de la electricidad. Sin embargo, al analizar el desarrollo de este modelo se plantearon varios problemas: el despacho de los contratos bilaterales no parecía compatible con la Operación del Sistema en condiciones de seguridad; en caso de fallo de suministro o consumo de una de las

partes las responsabilidades serían astronómicas; y la contratación bilateral, habida cuenta del mantenimiento transitorio de las tarifas, no permitía someter a competencia a todos los generadores. Para solventar estos problemas se diseñó el Pool como mercado al contado mayorista de generación, en el que todos los generadores debían competir por el suministro en períodos de media hora para el día siguiente según un sistema de subasta. La última oferta necesaria para satisfacer la demanda programada fijaría el precio marginal del sistema, que se pagaría a todos los generadores cuyas ofertas hubieran sido aceptadas. En todo caso, los operadores podrían concertar contratos bilaterales a plazo para cubrirse frente a la volatilidad de los precios del pool. Este modelo permitía: 1) someter a competencia a todos los generadores; 2) disponer en tiempo real de suministro en caso de fallo del generador contratado bilateralmente y 3) permitir al Operador del Sistema seguir operando como antes, pero en vez de establecer él mismo el orden de mérito para el despacho de las centrales, seguir el orden establecido por la subasta del Pool, sometiéndola lógicamente al mecanismo de restricciones técnicas⁷.

Este modelo, con las adaptaciones necesarias a las circunstancias de cada país, es el que se ha implantado en los nuevos mercados organizados por los países escandinavos, Chile, Argentina, Australia, Nueva Zelanda, España y diferentes Estados norteamericanos.

Frente al esquema de contemplar únicamente contrataciones bilaterales para abrir la competencia, contenido en las Directivas europeas y en la regulación federal norteamericana, la Agencia Internacional de la Energía (2005) acaba de pronunciarse discretamente pero con claridad sobre la necesidad de que la regulación organice los mercados eléctricos porque, evidentemente, no emergen en el vacío y la contratación bilateral es un procedimiento demasiado lento para la introducción de competencia⁸. En similar sentido se ha pronunciado la Federal Energy Regulatory Commission (FERC) desde 2002 con su

⁷ Vid. PUTNAM, HAYES & BARTLETT (1991) y CRUZ FERRER (1999).

⁸ AIE (2005: 50, 63).

propuesta de un Diseño Estandar de Mercado para todos los sistemas eléctricos del país, así como destacados especialistas⁹.

La creación de mercados organizados de electricidad, gestionados por operadores independientes, es un elemento común de todos los programas de liberalización de los sistemas eléctricos que se han emprendido con verdadera voluntad de introducir y desarrollar la competencia mediante un modelo económico y técnico coherente, y que permite garantizar la libre contratación y concurrencia y una correcta formación de los precios, al tiempo que garantiza la seguridad de la operación del sistema. El mercado organizado permite garantizar el acceso en condiciones iguales a la contratación de energía para el más amplio número de posibles participantes.

La Asociación de Operadores de Mercados Eléctricos (APEX) ha señalado que los mercados organizados de electricidad pueden contribuir de manera decisiva al logro de objetivos esenciales de la liberalización:

- ?? El desarrollo de mercados spot líquidos y cuyos precios sean señales relevantes, lo cual ha sido solicitado tanto por las autoridades comunitarias como por las empresas, que demandan su funcionamiento como mercados abiertos y competitivos, sin intervenciones excesivas.
- ?? La cooperación entre sistemas interconectados, aunque ello requiere el refuerzo de las interconexiones y la eliminación de las restricciones en las redes.
- ?? Aumentar el volumen y los tipos de operaciones de contratación, abriendo una variedad de opciones que es necesaria, ya sea en contratos al contado o a más largo plazo, incluso desarrollando mercados de futuros; ya que permite a los operadores cubrir riesgos y justificar sus decisiones económicas de inversión o de consumo.
- ?? El avance hacia la capacidad real de elegir de los consumidores, lo cual exige una estrecha vinculación entre los mercados

⁹ LITTLECHILD (2003), HUNT (2002), NEWBERY (2004), HOGAN (2005) JAMASB y POLLITT (2005), JOSKOW (2006).

mayoristas y minoristas y la vinculación entre oferta y demanda, que si participa en el mercado (elasticidad de la demanda) puede facilitar la reducción de las puntas de demanda, mejorar la seguridad del suministro, evitar precios extremos en beneficio de los consumidores y propiciar una utilización más eficaz del sistema eléctrico.

?? Integrar y vincular las medidas medioambientales con la actividad transparente de los mercados y el comercio de emisiones¹⁰.

2. Los fallos del modelo europeo de regulación contenido en las Directivas.

En realidad, las Directivas europeas diseñan un “modelo dual de contratación bilateral”, al que Sally HUNT (2002) denomina “*wheeling*” y que se desarrolla en los sistemas que no disponen de un mercado spot formal y organizado. Por ello, no hay mecanismo alguno para someter a competencia toda la generación, ni mecanismos de contratación multilateral, como los que existen en los mercados organizados de producción. El modelo bilateral es el que se aplica, por tanto, en los Estados norteamericanos que se limitan a aplicar la Ley de Energía de 1996 y la Orden FERC 888; y en los Estados de la Unión Europea que se limitan a aplicar la Directiva 2003/54. Bajo este sistema, la Compañía incumbente verticalmente integrada (generación-distribución) y el Gestor de la Red de Transporte proporcionan el acceso a la red de transporte, programando los contratos a solicitud de terceros, después de programar la capacidad para el transporte de su propia generación: si existe capacidad disponible facilitará el acceso y si no existe lo denegará. Asimismo la Compañía incumbente resuelve los desajustes y congestiones, y proporciona los servicios auxiliares mediante su propia capacidad de generación. Estos servicios se prestan bajo precios regulados. En la práctica de este modelo, los clientes cualificados con capacidad de elección pueden acordar con un generador mediante un contrato bilateral el suministro de una parte significativa de sus necesidades en vez de adquirirla de la Compañía eléctrica que opera en su territorio. También puede darse el caso de

¹⁰ OMEL (2004: 131).

transacciones mayoristas entre Compañías, para beneficiarse de las diferencias horarias en los costes de generación o atender necesidades puntuales de capacidad de generación, bien directamente o atravesando el territorio de una tercera Compañía.

Las principales críticas a este modelo se centran en que no diseña una competencia global entre las centrales de generación; no facilita la garantía de un Operador del Sistema completamente Independiente (separación de propiedad con el resto de los operadores) lo cual, a veces, hace imposible entrar o atravesar el sistema de transporte de un tercero; y no permite una evolución de los acuerdos bilaterales hacia la plena competencia.

La crítica de JOSKOW (1997) a esta situación estriba en que plantea los cambios mínimos en la estructura organizativa tradicional y mantiene el máximo protagonismo para la regulación. Los reguladores conservan inevitablemente la supervisión de las transacciones generación/distribución verticalmente integradas; lo cual crea considerables oportunidades de fallos regulatorios a causa de las presiones de grupos de interés parcialmente responsables de las ineficiencias del sistema tradicional. Por el contrario, la existencia de un mercado organizado con capacidad de elección para todos los consumidores significa un cambio mucho más dramático de las competencias del regulador y de las compañías; reduciendo la capacidad del regulador para controlar el mercado de generación, los precios, la entrada y salida de operadores en la actividad de generación y la forma en que se definen los nuevos contratos que soportan la inversión en nueva capacidad de generación. Este modelo reduce la regulación al segmento de la transmisión y de la distribución y confía en las fuerzas del mercado para disciplinar el segmento de generación, en el cual la eficiencia histórica ha sido baja y los fallos regulatorios altos. El Presidente de la FERC señaló, en una declaración ante el Senado en 2002, que los mercados mayoristas norteamericanos, basados únicamente en el acceso de terceros, presentaban la mayoría de los inconvenientes del modelo de regulación y del modelo de

competencia y muy pocas de sus ventajas, por lo que era necesario evolucionar hacia mercados organizados¹¹.

Denominamos a este modelo como “dual” porque, en la práctica, puede permitir a las Compañías tradicionales continuar operando según el antiguo modelo de regulación por costes reconocidos (inexistencia de riesgos) con cargo a las tarifas, al mismo tiempo que un segmento del mercado puede contratar sus suministros libremente. La Ley española de Ordenación del Sistema Eléctrico Nacional (LOSEN) de 1994 diseñó efectivamente este modelo dual, para acomodarse a las exigencias del entonces proyecto de Directiva, en torno a un Sistema Integrado, que seguía funcionando como siempre, y a un Sistema Independiente en el que podían establecerse transacciones libres entre suministrador y consumidor cualificado. Los países europeos y los Estados norteamericanos, que se han limitado a cumplir las exigencias de la Directiva o de la regulación federal, mantienen efectivamente este dualismo que, en la tesis de VAN DOREN y TAYLOR (2004), puede proteger bajo el antiguo modelo de regulación a las compañías y a los consumidores de los Estados con menores costes comparativos frente a “los experimentos de los mercados eléctricos”.

3. El mercado europeo de empresas eléctricas: una galaxia con agujeros negros.

Para que exista un mercado europeo de la electricidad hacen falta empresas que la produzcan. Teniendo en cuenta que las empresas eléctricas dominan cuotas mayoritarias de producción, conocen los mecanismos de acceso a las redes de transporte y distribución y una clientela (sus antiguos “abonados”) a la que han suministrado tradicionalmente, parece imprescindible distinguir dos mercados: el mercado del producto electricidad y el mercado de empresas eléctricas.

Para una compañía externa a cualquiera de los sistemas eléctricos nacionales de la Unión Europea penetrar en el mercado de producto es toda una hazaña. Debe superar las barreras de establecimiento y emplazamiento de centrales de producción, acceder a

¹¹ Citado por CRAMTON (2003).

las redes, batir con sus costes a los de sus rivales y encontrar clientes... Ahora bien, si estamos ante un mercado de dimensión europea que reconoce la libre circulación de capitales, a lo mejor resulta mucho más fácil entrar en el mercado de empresas, adquiriendo alguna de las ya establecidas: basta con que el adquirente piense que puede hacerlo de manera más eficiente que el adquirido, oferte una prima sobre el valor actual de la empresa adquirida e implemente las mejoras de eficiencia que le permitirán obtener beneficios.

Todo el mundo pensó desde un principio que en la realización del mercado europeo sería clave el proceso de fusiones y adquisiciones entre empresas, de forma que fueran adquiriendo una dimensión acorde con su mercado natural y que les permitiera competir con sus correspondientes rivales. Cuando hablamos del mercado europeo de la energía, automáticamente pensamos en sus empresas, en su dimensión y en su ámbito de actuación. Recientemente, la Comisaria Europea de Competencia Neelie KROES declaraba a un diario español: *“Con nuestra investigación en el sector de la energía, sabemos que el mercado aun no funciona como debiera. Hay pocas actividades transfronterizas. Lo estamos estimulando para que haya fusiones europeas. Los empresarios están muy interesados en actividades transfronterizas, pero debe ser una carretera de dos direcciones”*¹². Evidentemente la Comisaria se está refiriendo al mercado de empresas y subraya la necesidad de fusiones entre las mismas. Ahora bien, tras lo sucedido durante los últimos años, no sería impertinente preguntar a la Comisaria: ¿son posibles esas fusiones entre empresas de cualquier Estado miembro en ambas direcciones? La respuesta es: no. Porque esas supuestas carreteras de dos direcciones están plagadas de “agujeros negros”. Las Empresas públicas de energía siguen siendo consideradas como estratégicas por los Gobiernos de algunos Estados miembros de la Unión Europea. No pueden ser adquiridas. Pero, sin embargo, esas empresas sí han adquirido otras empresas privadas. ¿No estábamos hablando exactamente del proceso inverso?

Hasta la fecha, dentro del Mercado Interior conviven y compiten empresas públicas con empresas privadas, situación que ha sido

¹² “El Mundo”, Suplemento Economía y Empresas, 2 de diciembre de 2007, pág. 21.

respetada en virtud del principio de neutralidad del Tratado CE, contenido en su artículo 295. En el marco de esta “cohabitación” se ha producido un importante proceso de adquisición de empresas privadas por empresas públicas, lo cual produce una situación de perplejidad, que no se supera mediante la reflexión acerca de lo sucedido.

Visto inicialmente el proceso desde el Reino de España, nos encontramos con que una fusión propuesta por dos empresas eléctricas (Unión Fenosa e Hidroeléctrica del Cantábrico) no fue autorizada por las autoridades de la competencia y por el Gobierno en el año 2000. El año siguiente, otra fusión (Endesa-Iberdrola) fue sometida por el Gobierno a tales condiciones (la empresa resultante debería ser menor que cada una de las fusionadas por separado...) que las empresas renunciaron a la operación en el año 2001. Ese mismo año, sin embargo, la empresa Hidrocantábrico fue adquirida (vía OPAs) por Electricidade de Portugal (empresa pública, cuyo capital pertenece al gobierno portugués) y por EnBW (empresa también pública, que pertenece a autoridades alemanas y a Electricité de France)... Hace tan sólo unos meses del año 2007, tras un largo proceso de ofertas empresariales e intervenciones gubernamentales, la Empresa pública italiana ENEL ha acabado adquiriendo una participación de control sobre ENDESA, que sólo unos años antes había sido privatizada por el Gobierno español...

Si analizamos ahora el Mercado Interior Europeo, llama la atención el proceso de adquisiciones realizado por Electricité de France (EdF). EdF ha adquirido: London Electricity (100%) y Eastern en el Reino Unido, SPE (49%) en Bélgica, EnBW (34%) en Alemania, ESTAC (20%) e ISE (30%) en Italia, TEJO (10%) en Portugal, e Hidrocantábrico (35%), a través de EnBW, en España.

Desde una elemental valoración de sentido común este proceso de adquisición resulta sorprendente, en virtud del principio de equivalencia de posiciones y su no discriminación de las empresas en el mercado y del principio jurídico “no hagas a otro lo que no quieres que te hagan a tí”, resultando evidente que nadie puede adquirir EdF, puesto que en la concepción francesa pertenece a la nación.

Seguidamente apuntamos algunas reflexiones sobre este proceso de adquisición de empresas privadas por empresas públicas. La

cuestión parece tener su sede jurídica en el Derecho Europeo de la Competencia, en virtud del cual podría haberse producido un abuso de posición dominante.

En primer lugar, resulta determinante delimitar el mercado geográfico y de producto que se debe analizar. Con frecuencia, se ha sostenido que estamos ante el mercado de la electricidad (producto), claramente restringido geográficamente en muchos casos al territorio de cada Estado miembro, por la escasa capacidad de las interconexiones que limitan el volumen de la producción que puede ser sometida a intercambio (3% en el caso de España-Francia).

Sin embargo, este enfoque no nos parece correcto. Lo que está en juego no es la *compra-venta de electricidad*, sino la *compra-venta de empresas eléctricas*. Como ya hemos dicho, estas empresas operan sobre redes de transporte y distribución que constituyen “monopolios naturales” y cuyos mercados se encuentran protegidos por importantes “barreras de entrada” (instalaciones intensivas en capital fijo, que requieren enormes inversiones para iniciar la actividad; capacidad de obtener emplazamientos frente a dificultades medioambientales y de ordenación del territorio; exigencia de amplias redes de distribución comercial, etc.).

Por ello, resulta capital la distinción entre “*competencia por el terreno*” y “*competencia dentro del terreno*”, presentada por Harold Demsetz (1968).

La importancia del proceso de “competencia por el terreno” –que es previo y determinante del proceso de “competencia dentro del terreno”? ya se tiene en cuenta por la Directiva 2003/54, sobre normas comunes del Mercado Interior de la electricidad. Pero la Directiva intenta abrir los mercados eléctricos nacionales, hasta ahora aislados por el intervencionismo administrativo, mediante la técnica de facilitar el acceso de nuevos operadores (“entrantes”) a través de técnicas objetivas de establecimiento y libre prestación de servicios: los sistemas de autorizaciones y de licitación de nueva capacidad. Estas técnicas responden al enfoque de los “mercados atacables” (Baumol); pero la experiencia demuestra que (aunque pueden ser eficaces para la introducción y desarrollo de la competencia) el “ataque y conquista” de

cuotas de mercado significativas por los nuevos “entrantes” puede llevar años y, en todo caso, la necesidad de superar (barreras de entrada) dificultades nada desdeñables¹³.

La noción de Demsetz de “competencia por el terreno” es distinta a la noción de “mercado atacable”. Demsetz no plantea que nuevos entrantes puedan desafiar y llegar a rivalizar con el/los operadores incumbentes. Demsetz plantea que se ponga en juego la propia posición del operador incumbente. La distinción entre competencia en el mercado, posibilidad de atacar el mercado o comprar al incumbente recuerda la famosa apreciación de SCHUMPETER: “... Lo que importa no es ese tipo de competencia (en nuestro caso las dos primeras), sino la competencia por un nuevo producto, una nueva tecnología, una nueva fuente de oferta, un nuevo tipo de organización... La competencia que domina un coste decisivo o una ventaja cualitativa y que afecta, no al margen de los beneficios y a las producciones de las empresas existentes, sino *a su fundamento y a su propia supervivencia*. Este tipo de competencia es más efectiva que la otra, lo mismo que un *bombardeo* comparado con *forzar una puerta*, y es tan importante que hace que resulte indiferente el que la competencia, en el sentido ordinario, funcione con mayor o menor precisión”.

Esta es la cuestión que nos ocupa: en qué condiciones resulta eficiente la compra-venta de operadores ya establecidos (incumbentes) “dentro de un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el Mercado Interior, caracterizado por la supresión, entre los Estados miembros, de los obstáculos a la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales” (artículo 3.1, g y c, TCE).

El mercado que nos interesa considerar no es el de compra-venta de electricidad (“competencia dentro del terreno”) ni el proceso de establecimiento de nuevas instalaciones eléctricas, a través de los mecanismos de autorización o licitación previstos en la Directiva 2003/54 (“mercado atacable”), sino el “mercado de empresas” (“competencia por el terreno”). Lucía López de Castro y Gaspar Ariño (2001: 330) lo exponen con claridad en su análisis sobre las *golden shares*: “El *mercado de empresas*, junto con el mercado de capitales, de

¹³ Cfr. FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ (2000: 110).

mercancías y de servicios, es una parte esencial del mercado único europeo. No sólo los productos y servicios, sino las mismas entidades que los producen están en el mercado, sometidas a las ofertas de compra y venta que puedan formularse sobre ellas. Las empresas mismas constituyen así el objeto de dos libertades fundamentales declaradas en el Tratado: la libre circulación de capitales y el derecho de libre establecimiento en los países de la Unión (arts. 56 y 43). Ambas libertades se ejercen y manifiestan, de ordinario, creando empresas *ex novo* o comprando alguna de las existentes”¹⁴.

La definición del mercado relevante como “mercado de empresas” se encuentra en la regulación europea sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, fundada en el establecimiento de un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el Mercado Interior, caracterizado por la supresión entre los Estados miembros de los obstáculos a la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales: conduce y conducirá a importantes reestructuraciones de las empresas de la Comunidad, en particular en forma de operaciones de concentración. Esta evolución se valora de forma positiva porque responde a las exigencias de una competencia dinámica y puede aumentar la competitividad de la industria europea, mejorar las posibilidades de crecimiento y elevar el nivel de vida en la Comunidad.

Ante esta perspectiva, queda de manifiesto que la “importante reestructuración de las empresas de la Comunidad” es prácticamente imposible si las empresas son públicas. Por ello, el proceso de adquisición de empresas privadas por empresas públicas choca frontalmente contra la libre circulación de capitales y contra la libertad de establecimiento; vulneración que se salva, hoy por hoy, mediante la cobertura del artículo 295 TCE, tal y como viene interpretándose hasta la fecha.

En nuestra opinión, la adquisición de una empresa privada por una empresa pública puede considerarse, en principio, como un abuso de posición dominante (art. 82 TCE): “En el marco de la política de

¹⁴ Volviendo al texto de SCHUMPETER, crear empresas *ex novo* sería forzar la puerta, y comprar una empresa existente bombardear.

competencia comunitaria, posición dominante es la que permite a una empresa o grupo de empresas comportarse con relativa independencia respecto de sus competidores”¹⁵. Resulta evidente que, dentro del “mercado de empresas”, una empresa pública puede comportarse con *absoluta* independencia respecto de sus competidores puesto que tiene garantizado que no será adquirida por un competidor, gracias al “blindaje” que le dispensa la participación de su Gobierno en su capital, que hace imposible tal adquisición.

Asentada la posición de dominio de la empresa, la adquisición de una empresa privada puede, en principio, constituir un “abuso” respecto de las empresas privadas que, dentro del “mercado de empresas”, podrían estar interesadas en la adquisición de esa empresa. La empresa pública puede, en efecto, “imponer directa o indirectamente el precio de compra u otras condiciones de transacción no equitativas” (artículo 82.a TCE), respecto de las empresas privadas:

- Las empresas privadas están sometidas a la función de disciplina de las OPAs y amenazas de OPA, confirmada por la experiencia y numerosos estudios.
- Una empresa privada en posición de “adquisición hostil” puede sufrir una contra-OPA de un tercero (“caballeros blancos”).
- Una empresa privada verá cómo el precio de adquisición ofertado será automáticamente auditado por los analistas financieros en términos de eficiencia, y si los juicios no son favorables verá cómo se reduce el valor de sus acciones, lo cual puede aumentar su vulnerabilidad a ser adquirida.
- Con independencia del juicio de valor de los analistas financieros e incluso de los mercados de capitales, un error en el precio de adquisición (exceso) dañará la eficiencia de la empresa adquirente, perjudicando los márgenes de disponibilidad de beneficios/rentas de accionistas, directivos y empleados.

¹⁵ Definición del TJCE en la Sentencia de 13 de febrero de 1979 en el asunto 85/76 *Hoffmann-La Roche*, confirmada en sentencia posteriores.

Las anteriores circunstancias condicionantes del precio de adquisición (y otras similares)¹⁶ que disciplinan a la empresa privada no existen o se presentan de manera mucho más mitigada para la empresa pública, que dispondrá de independencia para imponer el precio de compra u otras condiciones de transacción, en función de consideraciones externas a la estricta eficiencia económica de la adquisición: estrategias a medio/largo plazo, tanto comerciales, como industriales, tecnológicas o políticas; desaparición de un eventual competidor agresivo, etc.

¹⁶ Por ejemplo, obligación de notificar a las Comisiones de los Mercados de Valores “hechos relevantes”.

BIBLIOGRAFIA

- ?? AGENCIA INTERNACIONAL DE LA ENERGÍA, (2005), *Lessons from Liberalised Electricity Markets*. París.
- ?? ARIÑO ORTIZ, Gaspar (2004), *Principios de Derecho Público Económico*. Ed. Comares, Granada.
- ?? ATIENZA, Luis y QUINTO, Javier de (2003), “Regulación para la competencia en el sector eléctrico español”. Documento de trabajo 10, Fundación Alternativas.
- ?? BUENDÍA SIERRA, J.L. (2005), *Derechos especiales y exclusivos, servicios públicos y servicios de interés económico general*. En BENEYTO y MAILLO, *Tratado de Derecho de la Competencia*, 2.
- ?? CRAMTON, Peter (2003), “Electricity Market Design: The Good, the Bad, and the Ugly”. *Proceedings of the Hawaii International Conference on System Sciences*.
- ?? CRUZ FERRER, Juan de la (1999), *La liberalización de los servicios públicos y el sector eléctrico*. Marcial Pons, Madrid.
- o (2002), *Principios de Regulación Económica de la Unión Europea*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
 - o (2006 y 2007), *Bases para el diseño de los mercados eléctricos*, *Revista del Derecho de las Telecomunicaciones e Infraestructuras en Red*, REDETI, nos 26 y 28.
- ?? DEMSETZ, Harold (1968), *La competencia*. Alianza Editorial, Madrid.
- ?? DIEZ MORENO, Fernando (1996), *Manual de Derecho de la Unión Europea*, Civitas, Madrid.
- ?? FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ (2000), *La competencia*. Alianza Editorial, Madrid.
- ?? HERNÁNDEZ, Juan Carlos (2005), *Regulación y Competencia en el Sector Eléctrico. Evolución, regulación actual y perspectivas de futuro*. Editorial Aranzadi. Navarra.
- ?? HOGAN, William W. (2005), “Market design and electricity restructuring”. Annual Conference, Association of Power Exchanges (APEX), Orlando (Florida).
- ?? HUNT, Sally (2002), *Making Competition Work in Electricity*. John Wiley & Sons, Inc. Nueva York.
- ?? JAMASB, Tooraj y POLLIT, Michael (2005), “Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalization & Integration”. *The Energy Journal*.
- ?? JIMÉNEZ BLANCO, Antonio (1994), *Servicio Público, interés general, monopolio: recientes aportes del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea (1993-1994)*, “REDA”, núm. 84.
- ?? JOHNSTON, Angus (1999), *Maintaining the Balance of Power: Liberalisation Reciprocity and Electricity in the European Community*, “*Journal of Energy & Natural Resources Law*”, 17/2.

- ?? JOSKOW, Paul L. (1997), "Restructuring, Competition and Regulatory Reform in the U.S. Electricity Sector". *Journal of Economic Perspectives*, Vol 11, No. 3.
 - o (2006), "Markets for Power in the United States: An Interim Assessment". *The Energy Journal*.
- ?? LITTLECHILD, Stephen (2003), "Electricity: regulatory developments around the world". En ROBINSON (Ed.), *Competition and Regulation in Utility Markets*. Institute of Economic Affairs, Londres.
 - o (2006), "Competition and contracts in the Nordic residential electricity markets". *Utilities Policy*.
- ?? LÓ PEZ-IBOR MAYOR, Vicente (1999), *Derechos exclusivos de importación y exportación de electricidad. Sentencia del Tribunal de Justicia de Luxemburgo de 23 de octubre de 1997*, "Noticias de la Unión Europea", núm. 171, abril 1999.
- ?? LÓ PEZ-JURADO, Francisco de Borja (1999), *Alcance y aplicación del artículo 90.2 (nuevo 86.2) del Tratado de la Comunidad Europea en la jurisprudencia comunitaria*, "REDA", 102.
- ?? MAILLO GONZÁLEZ-ORUS, J. (2005), *Servicios de interés general y artículo 86 del Tratado CE: una visión evolutiva*. Instituto de Estudios Europeos. Universidad San Pablo CEU.
- ?? NEWBERY, David M. (2004), "Integrating and liberalizing the market for network services: gas and electricity". En GUAL (Ed.), *Building a Dynamic Europe. The Key Policy Debates*. Cambridge University Press.
- ?? OPERADOR DEL MERCADO ELÉCTRICO ESPAÑOL (OMEL), *Informes Anuales*.
- ?? PUTNAM, HAYES & BARLETT (1991), "El Mercado de electricidad en el Reino Unido", traducción del informe elaborado para el Edison Electric Institute, en *Revista IEE* (1991).
- ?? SCHUMPETER (1962), *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper and Row, Nueva York.
- ?? VAN DOREN, Peter y TAYLOR, Jerry (2004), "Rethinking Electricity Restructuring". *Policy Analysis No. 530*, Cato Institute.

es Proyectos de electricidad para integrar a los países mediterráneos en el mercado interior europeo: EurLex-2. en Electricity projects to integrate the Mediterranean countries into the European internal market: es Postura del Comisario Busquin sobre la competencia en materia fiscal en el mercado interior europeo. oj4. en Position of Commissioner Busquin on tax competition in the European single market. es El mercado interior europeo de la energía sigue viéndose perjudicado por numerosos obstáculos y discriminaciones. EurLex-2. en The European internal energy market continues to be hampered by numerous obstacles and discriminatory practices. es El elemento central de esta estrategia es la realización del mercado interior europeo de la energía. EurLex-2. En este mercado único circulan libremente los bienes, servicios, capitales, las personas y, en su interior, los ciudadanos de la Unión pueden vivir, trabajar, estudiar o hacer negocios con libertad.[1]. For faster navigation, this Iframe is preloading the Wikiwand page for Mercado interior de la Unión Europea. Home. News. Random Article. Install Wikiwand. Send a suggestion. Uninstall Wikiwand. Iberian Electricity Market "MIBEL. The Iberian Electricity Market "MIBEL resulted from the cooperation between the Portuguese and Spanish Governments with the aim of promoting the integration of both countries' electrical systems. The consequences thereof made a significant contribution not only towards establishing an electricity market at the Iberian level but also at the European level as an important step towards establishing an Internal Energy Market. In this on-going development, which commenced in 1998, with unswerving and determined fervour by the governments of both countries, particularly salient were the following four points, inter alia, that need to be emphasized for the impetus that impacted on the establishment of MIBEL: (i) the signing of Protocol for the Cooperation between...