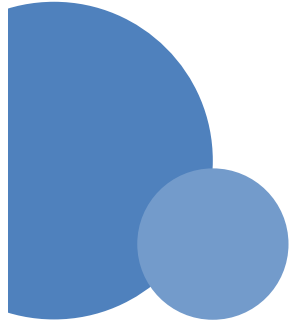




FORTIA
E N E R G Í A

A PERSPECTIVA DOS AGENTES: OS CONSUMIDORES
Os novos desafios do MIBEL

Juan Estarellas
Lisboa, 1 de Junho de 2010



ÍNDICE

FORTIA

Socios

Operativa y Objetivos

Mercado Eléctrico Ibérico

Conclusión



FORTIA

- **Comercializadora de energía eléctrica, agrupa las compras de 17 grupos industriales electro-intensivos de cinco sectores económicos.**
 - **Facturación: 15.000 M€**
 - **Empleo: 40.000 personas**
 - **Fábricas :71**
 - **Consumo anual > 14 TWh .**
- **5% de la demanda peninsular , 10% del consumo en Alta Tensión**
- **Curva de carga modulable e interrumpible.**
- **Desde Marzo, FORTIA comercializa para sus socios en Portugal**

Objetivo FORTIA :Obtener para sus socios las mejores condiciones de compra de electricidad



Socios de Fortia: Factores críticos de compra

- **Sectores cíclicos:** Necesitan estabilidad en precio, asegurar precio medio a lo largo de un ciclo.
- **Compiten en mercados internacionales:** Los precios de venta y de compra de materias primas se fijan en mercados abiertos
- **Significativo impacto del coste de la energía en el P&L.**
- **Dificultades para realizar previsiones de producción a medio y largo plazo > Flexibilidad en los volúmenes de los inputs**
- **Cambios frecuentes-imprevistos de planes de producción. Importancia de la gestión de los desvíos**

La energía constituye un factor determinante de la competitividad de las empresas que se agrupan en FORTIA



Operativa de FORTIA

- **Agregacion de la curva de carga de los Socios para alcanzar una talla relevante en el mercado eléctrico**
- **Contrata en nombre propio , tanto con los operadores y proveedores como en los mercados mayoristas .**
- **Gestiona la curva agregada de los Socios**
- **Traspasa las economías obtenidas a sus socios en total transparencia**
- **Los socios aportan los recursos suficientes para asegurar la autonomía financiera.**



Qué aporta FORTIA a sus socios

- **Cartera diversificada en plazos y tipo de producto, construida de forma continua.**
- **Adecuación del volumen de compra a la demanda real de cada socio**
- **Gestión del riesgo / volatilidad del precio**
- **Bajos costes de operación, apantallamiento desvíos y gestión activa de mercados**
- **Conocimiento e información sobre el mercado y precios**
- **Transparencia de precios**
- **Cada Socio fija el nivel de cobertura deseado y por tanto su exposición a mercado**



Estrategia de Aprovisionamiento

Estrategia de gestión de la Cartera de FORTIA .Gestión de aprovisionamiento de la empresa industrial.

- **Fijación Objetivo de Coste :**
 - **Precio de la Energía**
 - **% Costes de Energía / Ingresos (o Coste añadido)**

- **Consumo esperado**

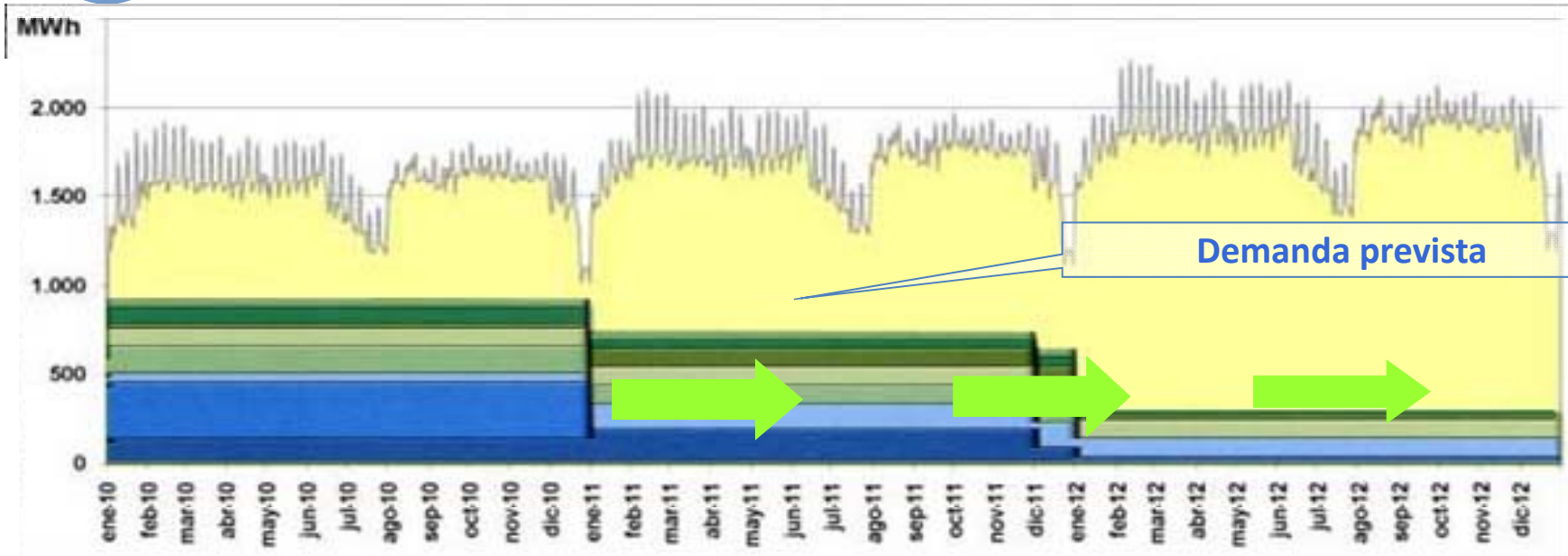
- **Predictibilidad de precio. Volatilidad. Riesgo de precio**



Ventajas Cartera Diversificada Fortia

- **Precio: Establecido a lo largo del tiempo**
- **Duración. Formación continua**
- **Composición – Extensión temporal**
 - **% Pool – Plazo**
 - **% Fijo- Variable**
 - **% Físico - Financiero**
- **Herramientas (Gestión Riesgo cartera, modelos de previsión, ...)**

Fortia: Cartera Diversificada



- Ventaja contratación continua frente contratación puntual.
- La cartera diversificada reduce volatilidad / riesgo .
- Permite adecuar volumen de compra a necesidades, con mayor flexibilidad para ajustarse a variaciones de consumos



Características del mercado de energía eléctrica

- **Mercado complejo y altamente desarrollado, variedad de productos y mix de producción**
- **Precios: Elevada volatilidad de los precios, que implica incertidumbre / riesgo**
- **Cambios regulatorios frecuentes.**
- **Elevada concentración en generación**
- **Importante y creciente volumen de generación del Régimen Especial .**
- **Profundidad del mercado OMEL**
- **Mercados a largo plazo poco desarrollados**



Entorno Mercado eléctrico

- **Precios de OMEL alcanzaron niveles del año 2003 por : Fuerte caída de la demanda, excepcionales condiciones meteorológicas este invierno, y sobrecapacidad de generación.**
- **Los precios han repuntado con fuerza al variar alguna de estas condiciones.**
- **La sobreoferta de producción se mantendrá algunos años.**
- **Elevado sobrecoste del Sistema que recae sobre los consumidores industriales (Coste regulado aprox. 30% del total para algunas industrias)**
- **Riesgo de cambios regulatorios.**
- **Las medidas de ajuste fiscal que están tomando algunos países tendrán un impacto negativo en la actividad económica e industrial**



El Marco Regulatorio.MIBEL

- **La política energética: Garantía de suministro, sostenibilidad, competencia.**
- **Los avances en la integración de los Mercados-MIBEL-son importantes pero todavia insuficientes**
- **La Regulacion del Sistema debe asegurar la competitividad de la industria:**
 - **Incentivar la oferta de energía a plazo en el sistema.OMIP**
 - Facilitar la contratación bilateral consumidor-generador en R.E.**
 - Rediseñar las Tarifas de Acceso para que no penalicen al Sector Industrial.**
 - **Progresar en la coordinación y armonización de los mercados de ajuste y operación de Portugal y España**



Conclusión



FORTIA se ha consolidado como un agente plenamente operativo en el sistema eléctrico y puede contribuir de forma significativa a la consolidación del mercado eléctrico.

FORTIA ha desarrollado un modelo operativo que cumple con los objetivos fijados por sus socios.

FORTIA basa su modelo en la gestión de una cartera de contratos a corto y medio/largo.



Gracias por su atención