

Celebrada la cuarta subasta CESUR para la compra de electricidad a plazo por las empresas distribuidoras

El jueves 13 de marzo se celebró en Madrid la cuarta subasta CESUR para la adquisición de energía a plazo para suministro a tarifa durante los meses de abril a septiembre del año 2008. Las subastas CESUR completan el abanico de posibilidades de adquisición de energía por parte de las empresas distribuidoras para su venta a los consumidores a tarifa (en el futuro, suministro de último recurso). Esta es la cuarta subasta CESUR realizada al amparo de la Orden Ministerial ITC/400/2007, de 26 de febrero, tras haberse efectuado las subastas de junio, septiembre y diciembre en 2007. NERA Economic Consulting fue la empresa elegida por la Comisión Nacional de Energía para diseñar el formato de las subastas CESUR y actuar como Administrador de la Subasta en las cuatro subastas realizadas hasta el momento.

Las subastas CESUR siguen un formato conocido como "de precio descendente". El Administrador de la Subasta comienza cada ronda nominando un precio de salida para el producto y los agentes realizan las ofertas de energía que desean realizar a dicho precio. Si existe exceso de oferta con respecto a la cantidad que las distribuidoras requieren, el precio se reduce en un porcentaje determinado y comienza una nueva ronda. La subasta se cierra cuando desaparece el exceso de oferta para todos los productos subastados.

La cuarta subasta CESUR introdujo un elemento innovador con respecto a las anteriores subastas. En esta ocasión, se subastaron simultáneamente dos productos: un producto de carga base a tres meses (Producto Trimestral), que consiste en el suministro de una cantidad de energía constante en cada una de las horas de su Periodo de Entrega (meses de abril, mayo y junio 2008), y un producto de carga base a seis meses (Producto Semestral), que consiste en el suministro de una cantidad de energía constante en cada una de las horas de su Periodo de Entrega (abril a septiembre de 2008, ambos inclusive). Además, en esta subasta, a diferencia que en las dos anteriores, las empresas distribuidoras adquirieron un total de 7.000 MW de carga base a suministrar a los consumidores peninsulares en España y Portugal, repartidos en 3500 MW para cada uno de los productos.

La subasta se inició con un precio de salida de 85 €/MWh para ambos productos y la participación de 26 agentes vendedores, tanto nacionales como extranjeros. La subasta se cerró tras 16 rondas de oferta, resultando adjudicatarios los 26 agentes vendedores, a un precio de cierre de 63,36 €/MWh para el Producto Trimestral y 63,73 €/MWh para el Producto Semestral. La Comisión Nacional de Energía (CNE) supervisó el desarrollo de la subasta y validó los resultados el mismo día 13 de marzo.

Los contratos resultantes de la subasta serán asignados a las principales empresas de distribución de España y Portugal de acuerdo con los porcentajes pre-establecidos en la Resolución del 22 de noviembre de 2007 de la Secretaría General de Energía (Endesa 35%, Iberdrola 35%, EDP 12%, Fenosa 11%, Hidrocantábrico 4% y ENEL Viesgo 3%). El coste de adquisición de los contratos resultantes de la subasta formará parte de los costes liquidables de las empresas distribuidoras con lo cual se reduce la exposición de los costes de suministro a las fluctuaciones en el precio de los mercados spot, en claro beneficio para los consumidores. El precio de los contratos adquiridos en estas subastas podrá ser utilizado en el futuro para la determinación de las tarifas para el suministro de último recurso.

Puede obtenerse información adicional sobre las subastas CESUR en: www.subasta-cesur.eu

Sobre NERA Economic Consulting

Fundada en 1961, NERA Economic Consulting (NERA) es una empresa internacional de consultores en economía integrada por economistas. Entre los clientes de NERA se encuentran empresas, gobiernos, agencias regulatorias y organismos internacionales.

NERA proporciona sus servicios en los sectores de telecomunicaciones, energía, sanidad, medioambiente, agua, transporte y distribución comercial, entre otros.

Los servicios de NERA se concentran en aspectos relativos a la regulación sectorial, la política de competencia, los precios de transferencia y el diseño y gestión de subastas.

NERA es una compañía del grupo Oliver Wyman, el cual a su vez forma parte del grupo Marsh & McLennan (MMC).

Puede obtenerse información adicional sobre NERA en www.nera.com.