



Reducen riesgo en subastas de energía

Lanza Fisterra swap eléctrico

Permite acuerdo comprar y vender electricidad sin vaivenes del mercado

DAYNA MERÉ

Fisterra Energy lanzó un instrumento tipo swap o contrato financiero, con el que pretende reducir el riesgo de los participantes en las subastas eléctricas.

Enrique Giménez Sáinz de la Maza, director general de Fisterra Energy en México, explicó que este producto de derivado financiero de tipo bilateral, permite comprar y vender electricidad sin los vaivenes del mercado; el cliente compra y recibe la misma cantidad de electricidad a precio fijo, sin importar si la tarifa de mercado sube o baja.

“El swap lo que significa es que yo a un señor, a cambio de que me dé siempre el mismo precio -por ejemplo mil pesos cada hora- él me da a mí mil pesos cada hora por cada megawatt de electricidad, y yo le doy a él el precio de la electricidad que está en el mercado en ese momento, según el índice que publica cada hora diariamente el Cenace”, señaló.

Giménez Sáinz de la Maza destacó que hay dos tipos de clientes que pueden estar interesados en este producto: quienes estén expuestos al riesgo del precio del mercado de la electricidad, y cualquier

institución que quiera invertir en este negocio, como por ejemplo bancos de inversión o fondos de inversión que vean atractivo el hecho de comprar riesgo del mercado eléctrico.

“Por ejemplo, un consumidor de electricidad que quiere comprar al precio que está saliendo en el mercado, si quiere quitarse ese riesgo, llama a Fisterra y le pide un swap, y le paga, por decir algo mil pesos cada hora, con lo cual Fisterra recibe el dinero que necesita para pagar esa electricidad (que es variable en el mercado) pero le paga a Fisterra un precio fijo.

“Con ello ha conseguido quitarse el riesgo de que el precio de la electricidad suba o baje, y paga lo que ha decidido pagarle en función del acuerdo bilateral al que haya llegado con Fisterra”, detalló.

El producto es tan novedoso, que Fisterra Energy ya empezó a recibir llamadas de interesados en él, aunque hasta ahora no ha cerrado trato con ninguno, toda vez que antes de dar el paso deben analizar los precios que ofrece.

Fisterra ya presentó producto (precios) para enero, febrero, marzo, abril, mayo y junio, así como para el primer, segundo, tercer y cuarto trimestre del próximo año, y para los años completos 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021.

“Entonces, todos aquellos que vayan a ser mis clientes tienen que analizar que esos

precios que he puesto, les interesa o no, por lo tanto no es una decisión fácil de tomar porque requiere su análisis”, comentó.

A la fecha, la empresa ha recibido solicitudes de información para análisis y está a la espera de clientes.

Oferta variada

Los contratos en negociación que ofrece Fisterra Energy a través de su marca comercial Ektria, son por mes, de enero a junio del próximo año; por trimestre y por año.

PERIODO	MW	USD/MWH
Enero 2017	20	39.64
Febrero 2017	20	43.14
Marzo 2017	20	41.63
Abril 2017	20	52.28
Mayo 2017	20	54.74
Junio 2017	20	57.82
T1 2017	15	41.47
T2 2017	15	54.95
T3 2017	15	49.70
T4 2017	15	46.92
2017	5	48.26
2018	5	49.46
2019	5	50.45
2020	5	51.46
2021	5	52.49

Fuente: Ektria, marca comercial de Fisterra Energy