



Jornada “Situación actual del mercado de la Energía: estrategias de Compras y costes energéticos”

2019: malas expectativas para el mercado de la electricidad y tendencia alcista en el sector gasista

- **Ayming, el grupo internacional de consultoría de business performance, junto con la Cámara de Comercio Hispano-Sueca y Madrid Network han organizado una jornada en la que se han analizado las nuevas tendencias del sector de la energía.**
- **2018 ha sido el año más caro para el mercado de la electricidad desde 2008 y las expectativas no son buenas para 2019 debido al aumento o mantenimiento previsto para el precio de los derechos de emisiones de CO2.**
- **El sector gasista ha estado marcado durante los últimos 12 meses por la alta volatilidad del Brent, mientras que para el año 2019 el escenario más probable se sitúa en 65\$/bl de media con una tendencia ligeramente alcista a lo largo del año.**
- **La profesionalización de las compras de energía puede ayudar en la contratación de los suministros de electricidad y gas, logrando un ahorro anual a las empresas de entre el 3% y el 8% en los costes.**

Madrid, 23 de enero de 2018.- Ayming, grupo internacional de Consultoría en la mejora del rendimiento empresarial, junto con la **Cámara de Comercio Hispano-Sueca** y **Madrid Network**, ha celebrado hoy una jornada sobre la **“Situación actual del mercado de la Energía: estrategias de Compras y costes energéticos”**.

Gema Sanz, responsable de Desarrollo de Negocio de **Madrid Network**, y **Jenny Sundström**, secretaria general de la **Cámara de comercio Hispano-Sueca**, han sido las responsables de dar la bienvenida a los asistentes. Tras, ellas, **Javier Díaz**, Manager Operations Performance de **Ayming**, ha abierto la jornada analizando cuál es la situación en la que se encuentra el mercado eléctrico en estos momentos.

El Manager Operations Performance de **Ayming**, ha asegurado que *“2018 ha sido un año nefasto para el mercado, resultando el más caro desde 2008 y suponiendo un encarecimiento de un 10% respecto a 2017”*. Entre las razones que justifican este escenario se encuentran el encarecimiento de un 400% del precio de los derechos de emisiones de CO2, el encarecimiento de las materias primas vinculadas a la producción de electricidad y el papel que ha jugado la gran hidráulica. Además, en los últimos meses hemos podido asistir a como el mercado dejaba de ser sensible a las correcciones del carbón, gas y Brent.

Javier Díaz ha asegurado durante su intervención que las previsiones para 2019 no son favorables, porque se prevé un aumento o mantenimiento del precio de los derechos de CO2, principal referente del mercado actualmente, debido a la entrada en funcionamiento de la MSR (Reserva de Estabilidad del Mercado). A pesar de la posible corrección de los fundamentales, la cual podría agravarse de materializarse los miedos de una posible desaceleración económica a nivel mundial, las previsiones para el mercado diario de electricidad no son muy favorables si el mercado sigue manteniéndose inmune a las correcciones de los mismos. Ante este escenario, *“una primavera climatológicamente activa o un cambio normativo que actualice los mecanismos de fijación de precio del mercado o*



en su defecto legislación que contribuya a la contención de precios, pueden hacer que la situación cambie”, reconoce **Díaz**.

2018, un año volátil para el sector gasista

Tras analizar la situación del mercado eléctrico, el Manager Operations Performance de **Ayiming** ha pasado a explicar a los asistentes cuál es el escenario en el sector del gas. “2018 ha resultado ser un año muy volátil con una tendencia alcista generalizada, en la que se ha detectado ciertas correcciones puntuales hasta el último trimestre en el que el mercado cayó un 40%. El año comenzó en los 66 dólares por barril, y aunque llegó a encarecerse un 30% en el mes de octubre, 2018 se cerró en los 56 dólares por barril, lo que representa una corrección del 16%”, ha afirmado **Javier Díaz**. El continuo pulso entre la OPEP y EE.UU. por mantener el equilibrio en la oferta ha marcado 2018 hasta el último trimestre, en el que crecieron las dudas sobre una posible erosión de la demanda.

Sobre el posible futuro del sector, el Manager Operations Performance de **Ayiming** reconoce que “el escenario más probable es que se sitúe en 65 dólares/barril con cierta tendencia ligeramente alcista a lo largo del año, cuya evolución dependerá de factores como la desaceleración económica, la producción de EE.UU. y la consiguiente respuesta de la OPEP”.

3 preguntas clave en la compra de energía

A continuación, **David Puentes**, Director de **Ayiming**, ha expuesto a los asistentes cómo la profesionalización de las compras de energía ayuda en la contratación de los suministros de electricidad y gas, logrando un ahorro anual a las empresas que oscilan de media entre el 3% y el 8% en los costes. Para ello, ha apuntado cuáles son las preguntas claves que deben hacerse y contestarse antes de realizar la compra: ¿Cuándo comprar? ¿Qué producto adquirir? y ¿qué duración comprar?

En lo referente a ¿Cuándo comprar? El Director de **Ayiming** ha reconocido que “para una gestión activa y eficiente es necesario definir una estrategia que se oriente a cumplir el objetivo marcado con el cliente, gestionar el riesgo de compra y monitorizar el mercado”.

Para responder la segunda pregunta, ¿Qué producto adquirir?, **David Puentes** ha asegurado que ante cualquier decisión de compra es necesario conocer previamente las opciones que está ofertando el mercado, pero también las ventajas y desventajas que pueden ofrecer en un determinado momento.

Por último, en cuando a la pregunta ¿Qué duración comprar? El Director de **Ayiming** ha afirmado a los asistentes que “existen dos aspectos críticos que deben tenerse en cuenta a la hora de la compra de energía, como son el momento de la compra y la duración del contrato. Para determinar ambos factores es necesario disponer de la información de mercado de forma actualizada, es decir, saber qué justifica los comportamientos que se están registrando en el mercado y disponer de la información conveniente durante el proceso de licitación para valorar posibles duraciones del contrato”.

Sobre Ayiming

Con más de 20 años de experiencia, Ayiming es un grupo internacional de consultoría de *business performance*, que aporta apoyo estratégico y operativo a las empresas para desarrollar y mejorar su competitividad global a través de tres áreas de especialización: Operaciones, Finanzas e Innovación. El objetivo de Ayiming se centra en el acompañamiento de la prevención y gestión del riesgo, la optimización de los procesos, la organización y las finanzas, el desarrollo de las estrategias de crecimiento y la reasignación de recursos.



| ayming |

business
performance
consulting

Actualmente está presente en 16 países: Bélgica, Canadá, China, República Checa, Francia, Alemania, Hungría, Gran Bretaña, Japón, Italia, Países Bajos, Polonia, España, Portugal, Eslovaquia y Estados Unidos.

Trescom Mireia Herrero/Florita Vallcaneras 677 207 079 / 627 811 799

Mireia.herrero@trescom.es/Florita.vallcaneras@trescom.es