

Mercados de Electricidad

Preguntas y Respuestas



Asociación Nacional de Comisionados de Servicios Públicos

Danielle Jaussaud, Comisión de Servicios Públicos de Texas
Reunión ACERCA /NARUC
Antigua, Guatemala
4 y 5 de febrero de 2010

En un mercado donde los consumidores pueden escoger entre distintos proveedores minoristas y los consumidores pueden cambiar al día siguiente, al mes siguiente o al año siguiente, ¿cómo van a contratar los proveedores la capacidad generadora para satisfacer esta creciente demanda?

Esta pregunta supone que los proveedores minoristas únicamente tienen contratos de electricidad a largo plazo que no les dan ninguna flexibilidad para atender una demanda cambiante. En realidad, los proveedores minoristas tienen una cartera de contratos que les dan mucha flexibilidad.

Además, los proveedores minoristas ofrecen una variedad de contratos a los clientes, incluyendo tarifas variables y contratos de tarifa fija, que les permite transferir a los clientes el costo de sus contratos mayoristas a largo plazo y los riesgos del mercado al contado.

Primero examinaré los diferentes tipos de contratos que ofrecen a los clientes. Luego hablaré brevemente acerca de las estrategias comerciales de electricidad que están disponibles para los proveedores minoristas para que optimicen su cartera y reduzcan su exposición a riesgos.

¿Cuáles son los nuevos riesgos del proveedor minorista en un mercado desregulado?

El principal riesgo es la volatilidad de los precios en los mercados mayoristas y los precios del combustible que afectan los precios de la electricidad. Para protegerse de este riesgo, el proveedor minorista adquirirá una cartera de contratos con diferentes plazos.

Si el proveedor minorista tiene un excedente de capacidad contratada, puede vender la electricidad que no necesita para atender la demanda de sus clientes en el mercado al contado o en tiempo real en el mercado de compensación. En el momento de la venta el precio puede ser más bajo o más alto que el precio que pagó. Si es más bajo, tendrá una pérdida. Si es más alto, tendrá una ganancia.

Si el proveedor minorista tiene un déficit de capacidad contratada, puede comprar la electricidad que necesita en el mercado al contado o en tiempo real en el mercado de compensación. Aquí de nuevo existe la posibilidad de una pérdida o ganancia.

Un proveedor minorista que depende demasiado de las compras al contado o de las compras de compensación corre un alto riesgo ya que esos precios pueden ser muy volátiles y pueden subir a niveles muy altos que podrían llevar a un minorista a la bancarrota en un día.

Los distintos tipos de contrato ofrecidos a los clientes residenciales

Plazo: El proveedor minorista puede ofrecer contratos de tarifa variable (día a día) y contratos de tarifa fija con diferentes plazos (3 a 24 meses).

Los contratos de tarifa variable tienen un costo mas bajo por kilovatio-hora (\$.08 a \$.09/kilovatio-hora), pero el costo puede cambiar de un día para otro para reflejar los cambios en el mercado mayorista. El proveedor minorista compra electricidad en el mercado al contado para atender a esos clientes, y el cliente asume el riesgo de la volatilidad de los precios en el mercado al contado.

Los contratos de tarifa fija tienen diferentes plazos, desde 3 meses hasta 24 meses. El cliente está sujeto a una multa si rescinde el contrato antes del vencimiento.

Mientras más largo es el contrato, más alto es el costo por kilovatio-hora (\$0.11 a \$0.14/kilovatio-hora). El cliente paga una prima por la certidumbre del precio. El proveedor tiene un mayor riesgo de precio y por eso cobra más. Sin embargo, el proveedor tiene herramientas a su disposición para manejar estos riesgos.

Los distintos tipos de contrato ofrecidos a los clientes residenciales

Hora del día: El minorista puede ofrecer distintos precios a diferentes horas del día. De acuerdo con este esquema, la electricidad que se consume por la noche es más barata, y la electricidad que se consume durante las horas pico puede ser muy cara.

Los distintos tipos de contrato ofrecidos a los clientes industriales

Contratos interrumpibles: El minorista puede ofrecer un precio más bajo a cambio del derecho de interrumpir el servicio al cliente cuando los precios tienen un pico en tiempo real en el mercado de compensación.

Precios indexados o basados en el mercado: El proveedor minorista puede ofrecer tarifas que están indexadas a los precios del mercado al contado o del mercado de compensación.

Tarifas de recompra: El cliente acuerda vender su electricidad contratada de vuelta al minorista, que a su vez la puede vender en el mercado de compensación cuando hay un pico en los precios. El cliente y el minorista se dividen las ganancias.

Si los consumidores pueden escoger entre distintos proveedores, parece que desaparece la señal para atraer plantas eléctricas grandes y eficientes. Por ejemplo, si el proveedor contrata con una planta de 1 MW, será menos eficiente que si contrata con una planta de 100 MW.

Respuesta:

La pregunta supone que el proveedor minorista contrata con una planta eléctrica toda la electricidad que necesita para atender su carga y que la planta eléctrica tiene que vender toda su producción a ese proveedor. En realidad, el proveedor minorista tiene una cartera de contratos de electricidad y puede negociar contratos con una variedad de Comercializadores o Generadores de Electricidad, que también venden a otros proveedores minoristas. Por lo tanto, el tamaño de una planta eléctrica no es un problema.

Típicamente, el Comercializador de Electricidad (mayorista) tiene una cartera de contratos de electricidad con diferentes generadores. El proveedor minorista compara los precios de los distintos Comercializadores de Electricidad para desarrollar una cartera de contratos diversificada que refleje las preferencias de sus clientes. Tendrá contratos de 3 meses, 6 meses y 12 meses, etc., y también comprará en el mercado al contado. Con una cartera de contratos bien diversificada, el proveedor minorista puede atender una carga de clientes cambiante y manejar sus riesgos.

Estrategias Comerciales para Optimizar la Cartera

Suponga que un proveedor minorista tiene una cartera de contratos diversificada para atender una carga de clientes cambiante. Puede aumentar su flexibilidad y reducir sus riesgos si utiliza varias estrategias comerciales a corto plazo.

Estas estrategias son posibles porque en la mayoría de los mercados de electricidad se han formado un mercado de un día antes y un mercado en tiempo real, y hay una diferencia entre el precio del mercado de un día antes y el precio del mercado en tiempo real.

Por ejemplo, suponga que un proveedor minorista ha sobre contratado. Opción 1: Puede vender la diferencia entre la cantidad del contrato y la carga de su cliente en el mercado de compensación en tiempo real. Opción 2: Puede estimar la carga que tendrá que vender al día siguiente y vender la diferencia entre el excedente de la cantidad contratada y la carga estimada en el mercado de un día antes. Si quiere esperar hasta el tiempo real, está expuesto al riesgo de precio ya que los precios en tiempo real son más volátiles que los precios de un día antes. Si vende en el mercado de un día antes, el riesgo es que la carga real puede ser más alta que la carga estimada, en cuyo caso tendrá que pagar en tiempo real en el mercado de compensación para atender la carga real. Algunos estudios han demostrado que la Opción 2 es una mejor estrategia para minimizar los riesgos.

¿Es posible que la empresa de transmisión y distribución (dueña de los cables) enfrenta competencia, o solamente hay una empresa que suministra servicio eléctrico?

Respuesta:

En Texas, las empresas de transmisión y distribución son empresas grandes que tienen un monopolio en sus áreas de servicio y, como resultado, siguen siendo reguladas y sus tarifas están sujetas a revisión y deben ser aprobadas por la Comisión de Servicios Públicos.

Es posible desregular a una empresa de transmisión, pero esto requeriría que los clientes de transmisión tengan una selección de opciones de transmisión. En la mayoría de los casos es difícil imaginar que se pueda tener una selección de opciones de transmisión ya que eso significaría una duplicación del sistema de transmisión. Sin embargo, es posible que en algunas circunstancias un Comercializador de Electricidad podría tener la opción de comprar en un sitio para lo cual tendría que utilizar los servicios de transmisión de la Empresa A, o en un sitio alternativo utilizando los servicios de transmisión de la Empresa B, o esa Generación Distribuida podría aumentar la competencia de los servicios de líneas de transmisión. Por ende, en algunos casos donde la congestión de la transmisión es severa, el ente regulador puede permitir que una empresa de transmisión cobre tarifas de mercado como una manera de estimular la construcción de nuevas líneas de transmisión. Este es el caso en la Ciudad de Nueva York.

¿Preguntas?