



CONTEXTO

- ✧ **Empresa del sector hospitalario referente en servicios sanitarios y hospitalarios en Canarias**
- ✧ Proyecto de **optimización de costes de electricidad y gestión del riesgo de compra**
- ✧ Contexto: el inicio del servicio coincidente con el próximo vencimiento de los contratos de electricidad del cliente con su comercializadora
- ✧ El **mercado de futuros se situaba en niveles de precio por encima** tanto del histórico de los últimos años (4,24 €/Mwh) como de los valores esperados para el periodo

METODOLOGÍA

- ✧ Definición de las **necesidades en la categoría de electricidad**
- ✧ Proyecto de **optimización de costes de electricidad y gestión del riesgo de compra**
- ✧ **Elaboración y Validación con el cliente de la Estrategia de Compra a corto plazo, adaptándonos a la situación del mercado**, bajo las siguientes modalidades:
 - ✧ **Precio fijo a L/P y C/P**: solicitando propuestas a 12 y 3/6 meses
 - ✧ **Precio indexado a C/P** referenciado a OMIE o a Precio horario de adquisición de la demanda (Índice insular)
 - ✧ **Precio indexado a L/P con posibilidad de coberturas de fijación** referenciado a OMIE o a Precio horario de adquisición de la demanda (Índice insular)

RESULTADOS

- ✧ Finalmente, tras valorar el contexto y la situación de mercado obtenemos un **contrato a precio fijo a 12 meses que está 4.5% por debajo de mercado** gracias a las políticas comerciales agresivas de las comercializadoras o “bolsas de energía” por debajo de mercado
- ✧ Este contrato supone una **mitigación total del desahorro del 6,5%**

AHORRO TOTAL GENERADO: 6,5%

