

Estudie los aspectos técnicos, legales y económicos de la

Gestión Integral de Compra de Energía Eléctrica



Consiga que su gestión impacte positivamente en los resultados de su empresa

Incluye

- Cadena de valor del sistema eléctrico
- Funciones del área de gestión de compra de energía
- Análisis y auto identificación del perfil de consumidor
- Operativa técnica para operar como agente de mercado
- Técnicas de evaluación de proveedores eléctricos
- Negociación y redacción de contratos
- Métodos avanzados de compra de energía

Impartido por

Eduardo Moreda
ENDESA

Jorge Gómez Villacastín
AIR LIQUIDE

Joaquín González-Blas
ALCOA INESPAL

Rafael Lapeña Galán
**OMIE - OPERADOR
DEL MERCADO IBÉRICO
- POLO ESPAÑOL**

Eduardo Arranz
NEINVER

José Martín Alarcón
ENERGYA VM

Antonio Colino
FENIE



iiR España

Know-how. People. Results

Conozca de la A a la Z cómo optimizar su Gestión de Compra de Electricidad

Todos los profesionales que se dedican a la Compra de Energía Eléctrica afrontan 3 retos:

- > Necesitan comprender perfectamente la complejidad del Mercado Eléctrico Español, su cadena de valor y los procesos y dinámicas de fijación de precios
- > Deben alinear la estrategia de Compra de Energía Eléctrica con los objetivos de negocio de su empresa
- > Deben conseguir las mejores condiciones técnicas y económicas de suministro para su organización

iiR España presenta su primer programa integral dedicado a la **Gestión de Compra de Energía Eléctrica**.

Sin duda un *Up to Date* de referencia para cualquier comprador de energía.

¡Le esperamos!

Objetivo General

- > Hacer una revisión exhaustiva de todos los aspectos legales, técnicos y económicos que deben ser considerados en un proceso de Compra de Electricidad

Objetivos Específicos

- > Conocer la organización del **Mercado Eléctrico** a nivel nacional
- > Analizar los principales **mecanismos de formación de precios**
- > Conocer en profundidad las **tareas** del **departamento de energía eléctrica**
- > Aprender a elegir el **perfil de consumidor** de su compañía
- > Entender la **operativa técnica** y de garantías para operar como **Agente de Mercado**
- > Aprender a **evaluar ofertas** de diferentes proveedores
- > Estudiar los métodos más habituales de **cobertura de precios**

Por qué elegir iiR

Desde hace más de **25 años**, somos el referente en España, en el ámbito de la formación y eventos de networking para las empresas y sus profesionales.

Nuestro compromiso con su desarrollo profesional nos mantiene siempre a la **vanguardia** y es motor para la **innovación** en la creación de novedosos formatos de cursos, seminarios, jornadas, conferencias y congresos con la máxima **calidad** y actualización que Vd. necesita.

La oferta formativa de iiR España incluye la realización de nuestros cursos y seminarios tanto en abierto como a medida para empresas y abarcamos todos los sectores y áreas de actividad profesional.

iiR España es partner de Informa plc, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial. Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con 10.500 empleados en 40 países, 150 unidades operativas y más de 120 líneas de negocio distintas.

Programa

HORARIO

Madrid • 7 y 8 de Julio de 2015

Recepción de los asistentes 9.15 h.

Apertura de la Jornada 9.30 h.

Café 11.30 - 12.00 h.

Almuerzo 14.00 - 15.30 h.

Fin de la Jornada 18.00 h.

Madrid • 9 de Julio de 2015

Recepción de los asistentes 9.15 h.

Apertura de la Jornada 9.30 h.

Café 11.30 - 12.00 h.

Fin de la Jornada 14.00 h.

MÓDULO 1

4 h.

LA CADENA DE VALOR DEL SISTEMA ELÉCTRICO: ELEMENTOS Y MECANISMOS QUE INFLUYEN EN LA COMPRA DE ENERGÍA

- La energía eléctrica en España
- Cadena de valor del sistema eléctrico: generación de electricidad, fuentes de energía, redes y suministro

EL MERCADO MAYORISTA

MIBEL: mercado diario, mercado a plazo y gestión de las interconexiones

Cuáles son los distintos agentes del sistema: tipos de productores, comercializadores, agentes de mercado, consumidores directos, operadores de mercado

- Mercado Diario (OMIE)
- Mercado Intradiario (OMIE)
- Restricciones Técnicas (REE)
- Servicios Complementarios (REE)
- Regulación Primaria, Secundaria y Terciaria
- Gestión de Desvíos
- Mercado de CO2

EL MERCADO MINORISTA: FORMACIÓN DE PRECIOS Y ESTRUCTURA DE COSTE DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA. COSTES REGULADOS Y NO REGULADOS – MÁRGENES EN LOS CUALES PUEDE INCIDIR LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- Conceptos clave para la generación de precios de suministro
- Tipos de tarifas: definición y parámetros
 - > Tensión: definición
 - > Potencia: ¿cómo se mide? ¿cómo se factura?
 - > Energía reactiva: ¿cómo se mide? ¿cómo se factura?
- Periodos de consumo
 - > ¿Qué son? ¿en qué consisten? ¿cómo se tipifican?
- Tipos de ofertas
 - > Precio por periodo
 - > Precio indexado al mercado diario
- ¿Cuáles son los componentes del precio de suministro?
 - > Componentes del mercado: ¿qué son? ¿qué implican? ¿cómo se calculan?
 - Coste de la energía
 - Coste de los desvíos
 - Pérdidas por transporte y distribución

- Pago por capacidad
- > Componentes de acceso
- Accesos de terceros a la red: término de potencia del acceso y término de energía del acceso
- > Otros componentes: impuestos
- > El papel de las comercializadoras
- > Ejemplo práctico: desglosando una factura. Análisis e identificación de todos sus elementos

Eduardo Moreda

Subdirector de Regulación de Generación ENDESA

MÓDULO 2

1,5 h.

LA MISIÓN DEL ÁREA DE GESTIÓN DE COMPRA DE ENERGÍA EN LAS EMPRESAS

- Ubicación del Responsable de Compra de Energía en el organigrama de la empresa
- Sinergias entre el área de Compra de Energía y Producción
- El Responsable de Compra de Energía y su relación con la Dirección Financiera

Programa

- El Responsable de Compra de Energía y su relación con otros departamentos de la empresa: riesgos, cobros, pagos, facturación, compras, comercial
- La importancia de la información económico-financiera como herramienta de apoyo para la toma de decisiones

Jorge Gómez Villacastín

Energy Director
AIR LIQUIDE

MÓDULO 3

1 h.

ELEMENTOS PARA EL ANÁLISIS E IDENTIFICACIÓN DEL PERFIL DE CONSUMIDOR: CÓMO DEFINIR EL ESQUEMA DE APROVISIONAMIENTO MÁS ADECUADO

- Gestión Energética. Cómo analizar las condiciones de un negocio de cara a diseñar su estrategia de Compra de Energía
- Recopilación y estudio de datos respecto al consumo. ¿Qué elementos deben guiar el análisis?
- Elementos para realizar una previsión del consumo y poder programar la Compra de Energía

- Posibilidad de gestionar el nivel de consumo. Claves para evaluar una reorganización de producción
- Caso práctico

Joaquín González-Blas

Director Departamento Energía
ALCOA INESPAL

MÓDULO 4

1 h.

OPERATIVA TÉCNICA PARA OPERAR COMO AGENTE DE MERCADO

- Procesos para la obtención de credenciales
- Elementos necesarios para cumplir con el régimen de garantías solicitado

Rafael Lapeña Galán

Licenciado en Derecho
Jefe Departamento Asesoría Jurídica
OMIE - OPERADOR DEL MERCADO IBÉRICO - POLO ESPAÑOL

MÓDULO 5

2 h.

EVALUACIÓN DE PROPUESTAS DE COMERCIALIZADORES: ELEMENTOS TÉCNICOS PARA COMPARAR Y ANALIZAR OFERTAS

- Cómo realizar la petición de ofertas: detalles y especificaciones técnicas
- Precios fijos vs. precios variables
- Tipos y comparación de ofertas comerciales. Criterios a tener en cuenta en la búsqueda para proveedores
- Las centrales de compra: elementos para considerar la conveniencia de formar parte de una compra agrupada de Energía Eléctrica
- Elementos a considerar en la contratación de servicios adicionales

Eduardo Arranz

International Facility Manager
NEINVER

MÓDULO 6

6 h.

CONTRATOS

CONTRATOS EN EL MERCADO A TARIFA Y MERCADO LIBERALIZADO

- Evolución de la comercialización: de un mercado regulado a un mercado abierto
- Las modalidades de contratación de electricidad en el Mercado a Tarifa
- Permanencia en el Mercado a Tarifa
 - > Regulación del precio: gestión de la volatilidad
 - > Firma del contrato de adquisición de energía
 - > Firma del contrato de acceso a redes
 - > Relaciones distribuidor-comercializador
- Opciones de contratación de electricidad en el mercado liberalizado
 - > Contratos de electricidad a través de un comercializador
 - > Contratos bilaterales físicos con los generadores
 - > Pago del uso de las redes de transporte y distribución
 - > Cambio de comercializador

Programa

- > Vuelta al Mercado a Tarifa
- > Cómo negociar un contrato con una comercializadora
- > Información técnica necesaria para comenzar la petición de ofertas
- > Cálculo de las variables del precio
- > Puesta en marcha de un nuevo contrato
- Clausulado contractual
- > Duración
- > Compromisos de consumo mínimo
- > Opciones
- > Plazos de pago
- > Exigibilidad de garantías
- > Solvencia crediticia
- > Activos de generación del proveedor
- > Cláusulas de salvaguarda ante cambios normativos
- > Penalizaciones

José Martín Alarcón

Gerente de Pricing de Suministro ENERGYA VM

SEGUIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DEL CONTRATO: ASPECTOS CLAVE A CONSIDERAR DURANTE LA VIGENCIA DEL CONTRATO

- Niveles de servicio y calidad del suministro. Relación cliente-distribuidora
- Optimización de potencia
- Revisión de precios y de componentes contractuales

- Aspectos a valorar en los supuestos de renegociación o resolución de contratos

Antonio Colino

Director de Energía y Operaciones FENIE

MÓDULO 7

2 h.

MÉTODOS AVANZADOS DE COMPRA DE ENERGÍA: COBERTURAS FINANCIERAS CON DERIVADOS ENERGÉTICOS

Mercado a Plazo

- Contratos bilaterales (OTC)
- Mercado continuo (OMIP)
- Subastas de los distribuidores (OMIP)
- Subastas CESUR

Seguimiento de la evolución del mercado: análisis prospectivos y anticipación a los cambios reglamentarios

- Consulta, proveedores
- ¿Cómo reducir la exposición al riesgo de mercado?
- Ofertas formuladas al precio horario
- Está madurando mucho el comprador. Los comercializadores han mejorado sus ofertas

Antonio Colino

Director de Energía y Operaciones FENIE

Quién debe asistir

CONSUMIDORES ELÉCTRICOS

Responsable de:

- > Energía
- > Compras
- > Mantenimiento Industrial

EMPRESAS GENERADORAS Y DISTRIBUIDORAS DE ENERGÍA

Responsable de:

- > Asesoría Jurídica
- > Regulación
- > Operaciones y Mercados
- > Gestión de la Energía
- > Calidad de Suministro Eléctrico

COMERCIALIZADORAS DE ENERGÍA

- > Director General
- > Director Comercial
- > Responsable de Trading
- > Responsable de Asesoría Jurídica
- > Director de Pricing

INGENIERÍAS Y CONSULTORÍAS DE ENERGÍA

- > Director Comercial
- > Ingeniero
- > Responsable de Proyectos

BUFETES DE ABOGADOS

- > Área de Derecho Energético

MEDIA PARTNERS



CON AGRADECIMIENTO A

A. C. E.

ASOCIACION DE CONSUMIDORES DE ELECTRICIDAD

SERVICIOS DE GESTION DE ENERGIA



www.iir.es

Planifique su Agenda

Agenda 2015



Acceda a la agenda más completa de formación para directivos enfocada a todas las áreas de la empresa.

Si no encuentra el curso que necesita, llámenos

www.iir.es

Especial Inscripciones Múltiples

Fórmese junto con sus compañeros y benefíciense de estas condiciones especiales

2ª INSCRIPCIÓN	3ª Y 4ª INSCRIPCIÓN	5ª INSCRIPCIÓN Y SUCESIVAS
AHORRO 10%	AHORRO 15%	AHORRO 25%

* Oferta no acumulable a otras promociones o descuentos

¡Juntos podrán implantar más fácilmente lo aprendido!

Documentación ONLINE



¿No puede asistir a nuestros eventos pero está interesado en adquirir la documentación?

Contamos con más de 1.800 documentaciones de los eventos celebrados por iIR, disponga de toda la información pertinente y necesaria para su sector profesional, una herramienta útil de consulta y trabajo.

Formación A MEDIDA en su empresa

- > INNOVACIÓN
- > AGILIDAD
- > RESULTADOS



Nuestro equipo de consultores y expertos formadores le asesoran

incompany@iirspain.com • Tel. 91 700 48 70



Uno de los programas formativos estrella de nuestro Plan Anual [...] Lo mejor de todo es la calidad del equipo humano que está detrás...

Trabajar con vosotros resulta más fácil

Fernando Rambla Robles

Gestor Operaciones Mundial E&P. REPSOL

Especialmente recomendados para Vd.



- **Negociación de Contratos de Suministro Eléctrico**
Madrid, 11 de Mayo de 2015
- **Negociación de Contratos de Suministro de Gas**
Madrid, 12 de Mayo de 2015
- **Energy Master Agreements**
Madrid, 27 de Mayo de 2015
- **Energy Derivatives**
Madrid, 11 y 12 de Junio de 2015
- **Mercados de Gas**
Madrid, 16 y 17 de Junio de 2015
- **Subastas de Interrumpibilidad para Consumidores de Energía**
Madrid, 30 de Junio de 2015

Contacte con nosotros y solicite una propuesta a medida: 91 700 48 70

www.iir.es

Beneficios adicionales

NH HOTEL GROUP

Alojamiento

Beneficiarse de la **mejor tarifa disponible** en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Barceló Viajes, e-mail: mad-barcelona@barceloviajes.com o Tel. 91 277 92 21, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iIR España.

IBERIA

Transportista Oficial

Los asistentes a los eventos que iIR España celebre obtendrán un **descuento del 45%** en Business y del **50%** en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un **30% de descuento** sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Barceló Viajes, indicando el Tour Code BT5IB21MPE0005.

Cancelación

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (**) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iRR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración. Hasta 5 días antes de la celebración del evento, iRR se reserva el derecho de modificar la fecha del curso o anularlo. En estos casos se emitirá un vale por valor del importe abonado aplicable a futuros cursos. En ningún caso iRR se hará responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

(** En caso de cancelación del evento por parte de iRR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Inscríbese ahora

Contacte con Diana Mayo a través de estas opciones:



91 700 48 70



dmayo@iirspain.com



Núñez de Balboa, 116
28006 Madrid



www.iir.es

Nos pondremos en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Gestión Integral de Compra de Energía Eléctrica

Madrid, 7, 8 y 9 de Julio de 2015

BS1916

Centro de Negocios Regus

C/Lopez de Hoyos nº 35. 28002 Madrid. 91 745 99 00

PRECIO	1.999€ + 21% IVA
* Si efectúa el pago Hasta el 12 de Junio	1.799€ + 21% IVA

ESPECIAL INSCRIPCIONES MÚLTIPLES

2ª INSCRIPCIÓN	3ª Y 4ª INSCRIPCIÓN	5ª INSCRIPCIÓN Y SUCEASIVAS
AHORRO	AHORRO	AHORRO
10%	15%	25%

iIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

* Oferta no acumulable a otras promociones o descuentos

Formación a su medida Estoy interesado en su documentación

Más información



@iIR_Spain
#iIREventos



facebook.com/
iirspain



Empresa
iIR España



youtube.com/
iirespana



flickr.com/photos/
iirspain