

**METODOLOGÍAS PARA**

# **NEGOCIACIÓN EXITOSA DE CONTRATOS DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN COLOMBIA**

**PROGRAMA ACADÉMICO**



Funcionamiento y regulación aplicada al Mercado de Energía Mayorista (MEM) en Colombia



Precios de adquisición o venta de electricidad



Contratos de Energía en el Mercado Eléctrico Colombiano



Taller de Contratación (realizando análisis mediante herramientas BI)



Costo de Prestación del Servicio y Formula Tarifaria



Taller de Contratación (realizando análisis mediante herramientas de Simulación)



Taller de facturación y elaboración de presupuesto de factura



Riesgos y Derivados financieros aplicados a contratos de Energía



Taller de derivados financieros



Taller de negociación

**25-26-27 | OCT.**

## PÚBLICO OBJETIVO

- Agentes del Mercado de Energía Eléctrica
- Gerentes Financieros
- Gerentes de Mantenimiento
- Directores de Departamento de Energía
- Profesionales encargados del control de la facturación eléctrica
- Comercializadores de Energía
- Empresas del sector petrolero, gas, cementeras, bebidas, alimentos, minería, carbón

## OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Contextualizar sobre el mercado eléctrico colombiano y su impacto con el usuario final.
- Identificar formas de analizar la información que permita tomar mejores decisiones en la contratación de suministro de energía eléctrica.
- Presentar los tipos de contratación y cobertura disponibles en el mercado de energía.
- Realizar un seguimiento exhaustivo sobre el contrato de suministro evaluando todas las variables de la fórmula tarifaria.

## INSTRUCTOR ÓSCAR LOZANO MENESES

- Ingeniero Electricista. Universidad Nacional de Colombia.
- Más de 12 años de experiencia profesional en empresas de servicios públicos y del sector eléctrico.
- Especialista en Economía de Mercados y Regulación, directivo de empresa comercializadora de energía, consultor de proyectos en implementación sistemas de facturación y módulos de Mercado No Regulados, integrante del equipo de Sistema de Intercambios Comerciales y Liquidación y Administración de Cuentas (SIC LAC) de la empresa XM. S.A. E.S.P, Gerente comercial Genera S.A.S. E.S.P.
- Actualmente se desempeña como Responsable regulatorio y comercial de Alupar.

## VALOR AGREGADO

- Analizar los modelos de Inteligencia de Negocios para pronóstico de tarifas y toma de decisiones en mercados de energía.
- Realizar talleres prácticos que permita a los participantes, fortalecer su capacidad negociadora en la compra y venta estratégica de energía.

## INTENSIDAD 20 HORAS

### Afiliados:

\$ 1'800.000 + IVA

### No Afiliados:

\$ 2'150.000 + IVA

REQUISITOS PARA ACCEDER A DESCUENTO	TÉRMINOS Y CONDICIONES		FECHA:	FORMAS DE PAGO:
<p>Acreditar ser <b>AFILIADO</b> para el respectivo descuento.</p> <p>Acreditar mínimo dos (2) meses como <b>AFILIADO</b>.</p> <p>No existe descuento posterior al inicio del curso.</p>	<p>La inscripción deber hacerse antes de iniciar el curso.</p> <p>El valor incluye: memorias, almuerzos, refrigerios y certificado de asistencia.</p> <p>Cumplir con el 85% de asistencia para obtener certificado de asistencia.</p> <p>Iniciado el curso no habrá reembolsos. Se acepta otra persona en reemplazo.</p>	<p>En caso de existir diferencia en el valor de inscripción se deberá cancelar antes del curso.</p> <p>Por motivos de fuerza mayor, <b>ACIEM Cundinamarca</b> se reserva el derecho de cambiar a los conferencistas del curso</p> <p>Se prohíbe grabación parcial o total de audio y/o video del curso</p> <p>Se requiere computador personal.</p>	<p><b>Jueves 25 de Octubre</b> 8:00 a.m. - 5:30 p.m.</p> <p><b>Viernes 26 de Octubre</b> 8:00 a.m. - 5:30 p.m.</p> <p><b>Sábado 27 de Octubre</b> 8:00 a.m. - 12:00 p.m.</p>	<p>Efectivo o cheque</p> <p>Pago en línea</p> <p>A través de la tienda virtual de ACIEM: <b>www.tienda.aciem.org</b></p>
<b>INFORMACIÓN ADICIONAL</b>				
<p>Educación Continuada 2367713/14 - aciemeducon@cablenet.co SEDE: Centro de Convenciones ACIEM. Calle 70 No. 9-10, Bogotá, D.C. www.aciem.org</p>				
<p>¡Síguenos en nuestras Redes Sociales!</p> 				