



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

[VER PROGRAMA COMPLETO](#)



Asociación Colombiana de Ingenieros
Capítulo Cundinamarca

29-30-31 | AGOSTO

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:
\$ 2'150.000 + IVA

No Afiliados:
\$ 2'590.000 + IVA

REQUISITOS PARA ACCEDER A DESCUENTO	TÉRMINOS Y CONDICIONES		2019	FORMAS DE PAGO:
<p>Acreditar ser AFILIADO para el respectivo descuento.</p> <p>Acreditar mínimo dos (2) meses como AFILIADO.</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, ACIEM Cundinamarca 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>Jueves 29 de Agosto 8:00 a.m. - 5:30 p.m.</p> <p>Viernes 30 de Agosto 8:00 a.m. - 5:30 p.m.</p> <p>Sábado 31 de Agosto 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: www.tienda.aciem.org</p>
INFORMACIÓN ADICIONAL				
<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> 				