

A hand with white nail polish is holding a gold Euro symbol (€) over a clear glass lightbulb. The background is a light blue gradient with faint, glowing lightbulb icons. The text 'COMPRA DE ELECTRICIDAD' is overlaid in large, bold, black letters across the middle of the image.

# **COMPRA DE ELECTRICIDAD**

# COMPRA DE ELECTRICIDAD

## PRESENTACIÓN

- Para los mercados energéticos europeos el año 2023 podría ser una prueba aún más dura que el 2022. El suministro ruso será aún más bajo, la oferta mundial de gas natural licuado (GNL) será escasa -especialmente si repunta la demanda china de GNL- y las previsiones meteorológicas son inciertas.
- Además de la volatilidad del mercado de gas, los mercados eléctricos europeos se enfrentan a una crisis paralela centrada en un déficit estructural de capacidad que comenzó en 2022, con una baja disponibilidad hidráulica y nuclear.
- La buena noticia es que los inventarios de almacenamiento en toda la UE se han situado en máximos por encima del 85% al comienzo de 2023, gracias a una climatología extremadamente benévola. Contra todo pronóstico, Europa finalizará el invierno con unas altas reservas, lo que ofrecerá un amortiguador que reducirá significativamente el volumen de gas que tendrá que ser inyectado durante el verano de 2023.
- Europa aún no ha salido del peligro. La falta de flexibilidad y escasez de la oferta de gas y electricidad en Europa significa que cualquier cambio en el panorama fundamental podría dar lugar a un nuevo movimiento brusco en cualquier dirección. Tres factores clave: la climatología, la reactivación de la demanda de gas en China y cualquier indisponibilidad no programada en la producción de gas o electricidad, devolvería la tensión a los mercados.
- Con respecto a España, en 2023 probablemente no puedan repetirse las importaciones record de GNL de 2022, que permitieron contener los precios del gas.
- Que el Gobierno español pueda conseguir la aprobación de la UE para prorrogar el mecanismo ibérico del tope del gas un año más, a partir del 31 de mayo de 2023, será la clave para asegurar contener los precios eléctricos.
- Un escenario de estas características sujeto a un entorno de volatilidad, complejidad e incertidumbre constante exige de la toma de decisiones informadas.

***Este taller práctico que les presentamos está pensado para que las pequeñas y medianas empresas puedan entender el escenario actual y tomar las decisiones adecuadas en cuanto al aprovisionamiento de energía eléctrica.***

## INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **DURACION:** 5 Horas. (2 Sesiones de 2,5 horas)
- **FECHAS:** Consultar en la web: [www.induing.com](http://www.induing.com)
- **HORARIOS:** De 10:00 a 12:30 Hrs.
- **PLAZAS:** Máximo 30 Participantes
- **PRECIO:** 220 €
- **BENEFICIOS:** Formación bonificable a través de FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

## OBJETIVOS

---

- Dotar a los asistentes del conocimiento y herramientas necesarias para una adecuada gestión del coste eléctrico de sus empresas.

## ALCANCE:

---

- Comprender el funcionamiento del mercado eléctrico español.
- Entender los principales aspectos que afectan a la conformación del precio de la energía eléctrica.
- Adquirir las herramientas útiles, prácticas y accesibles para el aprovisionamiento de energía eléctrica.

## ¿QUÉ TE LLEVAS?

---

- Un conocimiento profundo del funcionamiento del mercado eléctrico español y europeo.
- Información que te permita comprender la volatilidad del mercado energético actual.
- La información suficiente para que puedas entender cómo se conforman los precios de la energía eléctrica y del gas.
- Aprenderás a interpretar adecuadamente tu factura eléctrica y a gestionar los aspectos que afectan a la configuración del precio: La parte de tu factura sujeta a regulación y la parte sujeta a precio de mercado.
- La información necesaria para que puedas por ti mismo gestionar las fórmulas más apropiadas para abastecerte de esta relevante materia prima.
- La información que permita a tu empresa elaborar una estrategia adecuada y planificada de aprovisionamiento en función de tu curva de carga y de la política de aprovisionamiento a corto, medio y largo plazo.

## ¿DÓNDE APLICARLO?

---

- En tu empresa y en la gestión diaria que puedas realizar para la optimización del coste eléctrico.

## DESTINATARIOS:

---

- Gerentes y Directores Generales.
- Directores de planta de fabricación en el ámbito industrial.
- Jefes de producción.
- Jefes de Compra.
- Responsables de aprovisionamiento tanto del sector industrial como de servicios que tengan inquietud por realizar un aprovisionamiento eficaz de una materia prima tan relevante como la electricidad

# PROGRAMA

## SESIÓN 1. CONOCIMIENTO DEL MERCADO ELÉCTRICO

- Cómo funciona el mercado eléctrico.
- Cómo se fijan los precios de la energía eléctrica en el mercado español.
- El mercado regulado: Novedades regulatorias.
- Mercado de emisiones CO2.
- Alternativas eficaces (fotovoltaica) y eficiencia energética.

## SESIÓN 2. LA COMPRA DE ENERGÍA ELÉCTRICA Y GAS

- La planificación de la compra de la energía como materia prima.
- Definir la estrategia y diversificar el aprovisionamiento.
- Establecer políticas a corto, medio y largo plazo.
- Tomar decisiones informadas.
- Conocer el modelo de contrato eléctrico que necesito para mi empresa.

## PONENTE

---



**JUAN ANTONIO  
MARTINEZ RODRIGUEZ**

**Director de Análisis de  
Mercados Energéticos  
Grupo ASE**

Licenciado en ADE y MBA por la universidad Juan Carlos I. es uno de los mayores referentes informativos del mercado eléctrico a nivel nacional. Sus informes mensuales de mercado eléctrico y gas cuentan con una gran repercusión mediática y reputacional que es mensualmente recogida por medios de comunicación escritos, radio y televisión.

La estrategia y planificación elaborada por este eminente analista son el soporte y la base de la estrategia de aprovisionamiento energético para grandes compañías del ámbito nacional y multinacional.

Entre ellos, Smurffit Kappa, Hero, Teka, Crow Food, Telefónica, Líneas de metro y ferrocarril de Barcelona, Bilbao, Murcia y Málaga, Grupo Hinojosa, Primafrio, Ulma, Grupo Relesa, Ponpadour, Ucam, Goratu, Juver, Injusa, Verdifresh, Levantina de mármoles, Gullón, Thyssenkrupp, etc....



# INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao  
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid  
Tel: (+34) 911 841 944

Email: [info@induing.com](mailto:info@induing.com)

[www.induing.com](http://www.induing.com)