

Madrid,
20 de Septiembre de 2012
Hotel NH Príncipe de Vergara

Analice el **impacto** de las últimas **novedades normativas** en sus **contratos de compra de electricidad**

SEMINARIO PRACTICO

POWER
Training



Domine las cuestiones jurídicas, técnicas y económicas más controvertidas en la Negociación y Renegociación de Contratos de Suministro Eléctrico

Incluye revisión de todas las variables relevantes en la negociación

- Precio
- Calidad de suministro
- Período temporal
- Especialidad de sectores de producción
- Necesidad de ajuste de períodos al precio convenido

Analice desde la práctica

- Modelos de Contratos
- Cláusulas más críticas
- Acceso a redes
- Opciones de contratación

Muy recomendable para

Comercializadoras

Mantenga y fidelice a sus clientes en un entorno de máxima competencia

Consumidores

Optimize la compra de electricidad ante la necesidad urgente de reducción de costes

Impartido por

Carlos Iglesias

Subdirector Asesoría Jurídica
Comercial
ENDESA

Ahorre
300€
si efectúa el pago
hasta el
13 de Julio

¡Inscríbese ahora!

902 12 10 15

inscrip@iir.es • www.iir.es

TAMBIEN EN INCOMPANY

iir España **25**
an **informa** business
bringing knowledge to life

Info**POWER**

HORARIO

Recepción de los asistentes	9.15 h
Apertura	9.30 h
Café	11.30 - 12.00 h
Almuerzo	14.30 - 16.00 h
Fin del Seminario	18.30 h

OBJETIVO GENERAL

Presentar una **revisión exhaustiva** de todos los **aspectos legales, técnicos y económicos** que deben considerarse en un **proceso de negociación y renegociación de Contratos de Suministro Eléctrico**.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar las **variables** fundamentales a considerar en una **negociación** entre **cliente** y **comercializador**
- Descubrir el **significado** de la **terminología** más relevante que se contempla en este **tipo de operaciones**
- Analizar **múltiples tipos** de **contratos** y **cláusulas específicas** para tener una **visión fiel** de la **realidad**
- Evaluar cuáles son las **distintas opciones** que tiene el **cliente** para contratar el **suministro eléctrico**
- Conocer los distintos **modelos de renegociación contractual** y los aspectos críticos para conseguir una **renovación eficaz**

PROGRAMA**Módulo 1****Negociación previa comercial del contrato de suministro eléctrico en mercado libre**

- Modelos de contratos y de cláusulas contractuales específicas
- Variables fundamentales a tener en cuenta en la negociación: precio, calidad de suministro, periodo temporal, especialidad de sectores de producción y sus necesidades de ajuste de periodos de suministro al precio convenido
- Negociación y firma de los contratos. Elementos esenciales a tener en cuenta. Modelos de contratos suscritos
- Breve referencia al mercado de Tarifa de último Recurso. La denominada Tarifa Disuasoria

Módulo 2**La peculiaridad del contrato de acceso a las redes**

- Opciones del cliente al negociar el contrato con el comercializador
- Figura del mandatario y del sustituto
- Posibilidad de contratación directa del ATR
- Ventajas e inconvenientes en la negociación del contrato de acceso a la red en el contrato de suministro eléctrico

Módulo 3**Renegociación o renovación de contrato**

- Revisión de precios y de componentes contractuales. Modelos de renegociación contractual del contrato de suministro eléctrico
- Análisis de todas las variables a tener en cuenta para conseguir una renegociación o renovación eficaz
- Relaciones de la comercializadora con la distribuidora en temas de calidad de suministro

Seminarios Recomendados

Instalaciones Eléctricas de Media y Baja Tensión

Madrid, 18 y 19 de Septiembre de 2012

Contratos de Compra de Gas

Madrid, 18 y 19 de Septiembre de 2012

Grid Code

Madrid, 25 de Septiembre

Plantas de Cogeneración

Madrid, 27 de Septiembre

Cables de Media Tensión

Madrid, 3 de Octubre de 2012

Contratos de Servicios Energéticos

Madrid, 4 de Octubre de 2012

Internacionalización del Negocio Eólico

Madrid, 23 de Octubre de 2012

REMIT, EMIR y MIFID para Mercados Energéticos

Madrid, 25 de Octubre de 2012

MEDIA PARTNERS

Info**POWER****Be energy**
La revista de la eficiencia y el ahorro energético

Efikosnews

Interempresas

SUELOSOLAR

EL DERECHO
GRUPO FRANCIS & TREVINO

Conozca desde la práctica las cuestiones jurídicas y contractuales más controvertidas

Nuestro Instructor

Carlos Iglesias

Subdirector Asesoría Jurídica Comercial
ENDESA

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el Banco Central. En 2000 se incorporó a Endesa como Subdirector de Asesoría Jurídica Comercial para, entre otras funciones, llevar a cabo la dirección, representación y asesoramiento jurídico en los asuntos de carácter civil, mercantil, procesal, societario, y contractual, que gestiona la empresa Comercializadora del Grupo Endesa.

Asimismo, trabajó anteriormente como Letrado Asesor en la Dirección de Asesoría Jurídica de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales y en la Agencia Industrial del Estado, como letrado Asesor de la Secretaría del Consejo y Dirección de Asesoría Jurídica. Desempeñó también las funciones de Jefe de Servicio en el Servicio Jurídico Regional de Madrid, en la Agencia Estatal de Administración Tributaria, así como en el Ministerio de Educación y Ciencia, primero como Jefe de Sección en la Secretaría General Técnica, y posteriormente como Director de Programa en la Subdirección General de Recursos.

Con la integración del up-to-date normativo a 20/09/2012

> Incluye todas las novedades normativas contenidas en el RDL 13/2012 que pueden afectar a la revisión de sus contratos de suministro eléctrico

> Integra todos los aspectos normativos introducidos en el próximo paquete energético del gobierno que pueden afectar a sus procesos de negociación

¿Quién debe asistir?

Empresas Generadoras y Distribuidoras de Energía

- Director Comercial
- Resp. de Asesoría Jurídica
- Resp. de Regulación
- Resp. de Operaciones y Mercados
- Gestión de la Energía
- Resp. de Calidad de Suministro Eléctrico

Comercializadoras de Energía

- Director General
- Director Comercial
- Resp. de Trading
- Resp. de Asesoría Jurídica
- Director de Pricing

Grandes Consumidores

- Resp. de Energía
- Resp. de Compras
- Resp. de Mantenimiento Industrial

Ingenierías y Consultorías de Energía

- Director Comercial
- Ingeniero
- Resp. de Proyectos

Bufetes de Abogados

- Area de Derecho Energético



Por qué suscribirse a InfoPower

Recibirá mensualmente:

- > Los artículos que Vd. debe leer
- > Los reportajes de plantas que debe conocer
- > La información más profesional, útil y actual del sector

15% DE DESCUENTO

en este Seminario si Vd.

es suscriptor y/o anunciante

¿Necesita algún reportaje ya publicado?

SERVICIO BIBLIOTECA INFOPOWER

Aproveche la Oferta

4 PLANT REPORTS por sólo 70 €

Suscríbase GRATIS a la Newsletter de Infopower

www.infopower.es

Síguenos en FACEBOOK y TWITTER

Toda la actualidad, lecturas, eventos y videos del sector energético nacional e internacional a tan solo un click



facebook.com/InfoPowerNews



twitter.com/InfoPower_news
#infopower



PowerEvents - Infopower & iiR España - All Energy

Solicite más información:

Elena Martín

Tel. 91 700 48 90

suscriptores@informanews.es

Beneficiense de ser social: plantee sus cuestiones y reserve a través de



¿Cómo inscribirse?

Elija entre estas 5 opciones para enviarnos sus datos

www.iir.es inscrip@iir.es

▶ t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70

▶ f: 91 319 62 18

▶ Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Contratos de Suministro Eléctrico

Madrid, 20 de Septiembre de 2012 BS1331

**PRECIO ESPECIAL
2 SEMINARIOS**

PRECIO	1.299€*	1.799€*
Si efectúa el pago hasta el 27 de Julio	1.099€*	1.599€*
Si efectúa el pago hasta el 13 de Julio	999€*	1.499€*

*18% de IVA no incluido Consulte Precios Especiales en América Latina

Consulte Precios para AA.PP. y PYMES

3ª INSCRIPCIÓN - DESCUENTO 15%

Precio Suscripción Infopower: **78€** + 18% IVA

iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

LUGAR DE CELEBRACION

Hotel NH Príncipe de Vergara
Príncipe de Vergara, 92. 28006 Madrid. Tel. 91 563 26 95

Div. B/MB/E

IIR España a través de ANCED le puede TRAMITAR SU BONIFICACION. Beneficiense de las bonificaciones de la Fundación Tripartita para la Formación en Empleo-FTFE, nuestros cursos cumplen con el mínimo de horas exigido y además le proporcionamos toda la documentación para que el mismo sea bonificable. Solicite más información.

No puedo asistir. Estoy interesado en su documentación

INFORMACION GENERAL

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

A todos los asistentes que lo deseen se le expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

CANCELACION

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.

iiR 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.

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

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

ALOJAMIENTO

Beneficiense de la mejor tarifa disponible en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes Iberia, e-mail: valladolid.laboradores@viajesiberia.com o Tel. 98 321 95 70, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2012 obtendrán un descuento del 30% en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional. Beneficiense de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.



TRANSPORTE 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 Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code **BT2IB2IMPE0020**



Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativos a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias y otros sujetos en base a la relación que iiR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

iiR Doc



iiR España le ofrece la documentación formativa más completa de su sector

Energy Derivatives

Para adquirirla, contacte con:

Vanessa López • Tel. **91 700 01 82**

vlopez@iirspain.com • **www.iir.es/doc**

¿Por qué elegir iiR?

iiR España es Líder desde hace más de **20 años** en el desarrollo y gestión de contenidos y eventos para empresas. Pertenece al **Grupo 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:

- **+ 12.000 eventos** a través de compañías como **iiR, IBC o Euroforum**
- **+ 40.000 títulos académicos** en catálogo a través de marcas tan prestigiosas como **Taylor & Francis o Routledge**
- Soluciones estratégicas de **performance improvement** a través de marcas tan reconocidas como **ESI Internacional, Achieve Global, Forum o Huthwaite**

En España, ofrece un servicio de formación e información integral con productos innovadores que, anualmente, eligen más de **8.000 profesionales**:

- **Programas presenciales: + 500** seminarios, cursos, conferencias, encuentros y congresos de producción propia anuales
- **Formación In Company: + 200** cursos diseñados e impartidos de forma exclusiva para cada empresa
- **Formación on line:** Written Courses, E-learning, Web Seminars, Eventos Virtuales y Documentación Técnica de alto valor añadido y contenido de máximo interés

Además, comparte sinergias de negocio con **Grupo Info:** empresa editora de las revistas técnicas Infomarine, Infopower, Infoenviro e Infodomus.

www.informa.com

www.iir.es

Precio Especial 2 Seminarios



**Contratos de Suministro Eléctrico +
Contratos de Compra de Gas**

PDF