

## CURSO DE OPERACIONES PARA COMERCIALIZADORAS

### SINOPSIS

España es uno de los países de Europa con mayor número de comercializadoras, en 10 años solo se mantendrán las más eficientes, aquellas con menores costes operativos

En este curso se pretende formar en las operaciones de la comercialización, en especial aquellas dirigidas a optimizar sus costes de aprovisionamiento

Este curso va dirigido a profesionales que desarrollen su labor en comercializadoras eléctricas, consumidores de compra directa y representantes de mercado. Se trata de un curso tanto teórico como práctico, con realización de ejercicios sobre las operaciones diarias.

### INDICE

- 0) Presentación Curso. Introducción al curso Estructura del mismo, planificación
- 1) Bases de funcionamiento del mercado eléctrico
  - A. Introducción
  - B. Singularidades del sistema eléctrico
  - C. Agentes del mercado eléctrico: Camino de la electricidad
- 2) Introducción a la comercialización
- 3) Operaciones de comercialización
  - A. BackOffice
    - i. Switching
    - ii. SIPS
  - B. Perfilados
    - i. Sin telemedida
      - 1. Cálculo
      - 2. Actualización
      - 3. Consumo anual equivalente
    - ii. Perfilados particulares
      - 1. Gestión de la medida
  - C. Componentes del precio
    - i. OMIE
    - ii. REE
    - iii. Pagos regulados
    - iv. Otros pagos
    - v. Peajes
    - vi. Impuestos
    - vii. Peajes
    - viii. Pérdidas
    - ix. Coste de la energía

- D. Compras en OMIE
  - i. Descripción de los mercados
    - 1. Mercado diario
    - 2. Mercados intradiarios
    - 3. Sistema de casación EUPHEMIA
  - ii. Ofertas simples
  - iii. Funcionamiento webs
  - iv. Compras avanzadas
    - 1. Desvío
    - 2. Estrategias intradiarios
    - 3. Predicción de precio
- E. Compras en el mercado mayorista a plazos
  - i. El papel de un mercado a plazo
    - 1. Funciones
    - 2. Mercados a Plazo en España
    - 3. Cámaras de Compensación
  - ii. SWAPS
    - 1. ¿Qué son?
    - 2. ¿Cómo se utilizan?
    - 3. Características y Tamaños
    - 4. Periodos de Entrega. Cascadas
  - iii. Gestión de la posición
    - 1. Apertura de posición
    - 2. Garantías
    - 3. Variation Margin
    - 4. Cierre de Posición
  - iv. Operar con futuros
  - v. Resultados de Mercado. Información
  - vi. Ejemplo coberturas
- F. Liquidaciones
  - i. Liquidaciones OMIE
  - ii. Liquidaciones REE
    - 1. Participantes en el Mercado
    - 2. Proceso de Liquidación
      - a. Liquidaciones Comunes y Particulares (Reganecu)
      - b. Cálculo y comprobación de la liquidación
    - 3. Calendario Liquidaciones
  - iii. SIMEL
- G. Garantías
  - i. Garantías de OMIE
  - ii. Garantías REE
    - 1. GOA
    - 2. GOB
- H. Cash Flow



I. Venta

- i. Tarifas de acceso
- ii. Factura eléctrica
- iii. Tipos de contratos
- iv. Estrategias comerciales
- v. Atención al cliente

4) El caso particular de los SEIE

- A. Generalidades
- B. Inserción de ordenes
- C. RD 738/15
- D. Liquidaciones