

# II JORNADAS DE ENERGÍA

16 JUNIO - NH PRÍNCIPE DE VERGARA  
17 Y 18 JUNIO - MUSEO DEL TRAJE



NH | HOTEL GROUP  
EMPRESAS

NH PRÍNCIPE DE VERGARA  
PRÍNCIPE DE VERGARA, 92.  
MADRID



Centro de  
Investigación  
del Patrimonio  
Etnológico

MUSEO DEL TRAJE  
AVDA. JUAN DE HERRERA, 2  
MADRID

## PROGRAMA

### Primera Jornada (mañana) – 16/06/15 NH Príncipe de Vergara, Madrid

**8:45 – 9:15**

Registro de participantes en las sesiones de mañana

**9:15 – 11:00**

Sesión 1\_M: Sala 1. **Mecanismos de compra y herramientas disponibles para el comprador.**

*Víctor Doallo*

*Responsable de Formación - Nexus Energía*

Sesión 2\_M: Sala 2. **Diseción del precio de la electricidad. ¿Cómo se forma? ¿Cuáles son sus componentes?**

*Juan Salsas*

*Director General - Enertrade*

Sesión 3\_M: Sala 3. **Diseción del precio del gas natural. ¿Cómo se forma? ¿Cuáles son sus componentes?**

*Comercializadora*

Sesión 4\_M: Sala 4. **El funcionamiento de los mercados de electricidad: OMIE, OMIP, OTC.**

*Comercializadora*

Sesión 5\_M: Sala 5. **El funcionamiento de los mercados de gas: NBP, TTF, Henry Hub, OTC, mercado Ibérico.**

*EDP*

Sesión 6\_M: Sala 6. **Claves estratégicas para la implantación de una gestión energética eficiente.**

*Íñigo Bertrand*

*Director de Expansión y Desarrollo - EDF Península Ibérica*

Sesión 7\_M: Sala 7. **Vivir pendientes de la regulación. Lo que debemos conocer y tener en cuenta. Oportunidades y riesgos.**

*Pedro Corvinos / Ramón Alegre*

*ENERCÓN*

**11:00 – 11:30**

Pausa para café y networking

**11:30 – 13:15**

Sesión 8\_M: Sala 1. **La importancia de los datos y su manejo.**

*CREARA*

Sesión 9\_M: Sala 2. **Energy procurement strategies. Expected costs of different strategies.**

*Richard Cornielje*

*Corporate Commodity Advisory - Kyos CCA BV*

Sesión 10\_M: Sala 3. **¿Cómo realizar una buena tender? Procesos, herramientas, plazos...**

*Jordi Martínez*

*Consultor Senior - E&C Consultants*

Sesión 11\_M: Sala 4. **La irrupción de la eficiencia energética y su influencia en la compra de energía.**

*Concentra*

Sesión 12\_M: Sala 5. **El riesgo y su manejo. ¿Cómo identificar y reconocer los riesgos? ¿Cómo evaluarlos? Herramientas del comprador para manejar el riesgo. Buenas prácticas.**

*Paulo Monteiro*

*Business Development Director - Achilles*

Sesión 13\_M: Sala 6. **Las cláusulas más típicas de los contratos de compra de energía. ¿Cuáles pueden negociarse? ¿Cómo pueden equilibrarse?**

*Julio Sergio Palmero*

*Consejero Delegado - ODF Energía*

# II JORNADAS DE ENERGÍA

16 JUNIO - NH PRÍNCIPE DE VERGARA  
17 Y 18 JUNIO - MUSEO DEL TRAJE



Sesión 14\_M: Sala 7. **¿Cómo podemos medir el éxito o el fracaso de las decisiones de compra? ¿Cómo medir la eficacia de los consultores?**

*Responsable de Compras*

13:15 – 14:00

Vino español y networking

## Primera Jornada (tarde) – 16/06/15 NH Príncipe de Vergara, Madrid

15:15 – 15:45

Registro de participantes en las sesiones de tarde

15:45 – 17:30

Sesión 1\_T: Sala 1. **Mecanismos de compra y herramientas disponibles para el comprador.**

*Víctor Doallo*

*Responsable de Formación - Nexus Energía*

Sesión 2\_T: Sala 2. **Diseción del precio de la electricidad. ¿Cómo se forma? ¿Cuáles son sus componentes?**

*Juan Salsas*

*Director General - Enertrade*

Sesión 3\_T: Sala 3. **Diseción del precio del gas natural. ¿Cómo se forma? ¿Cuáles son sus componentes?**

*Comercializadora*

Sesión 4\_T: Sala 4. **El funcionamiento de los mercados de electricidad: OMIE, OMIP, OTC.**

*Comercializadora*

Sesión 5\_T: Sala 5. **El funcionamiento de los mercados de gas: NBP, TTF, Henry Hub, OTC, mercado Ibérico**

*EDP*

Sesión 6\_T: Sala 6. **Claves estratégicas para la implantación de una gestión energética eficiente**

*Íñigo Bertrand*

*Director de Expansión y Desarrollo - EDF Península Ibérica*

Sesión 7\_T: Sala 7. **Vivir pendientes de la regulación. Lo que debemos conocer y tener en cuenta. Oportunidades y riesgos.**

*Pedro Corvino / Ramón Alegre*

*ENERCÓN*

17:30 – 18:00

Pausa para café y networking

18:00 – 19:45

Sesión 8\_T: Sala 1. **La importancia de los datos y su manejo.**

*CREARA*

Sesión 9\_T: Sala 2. **Energy procurement strategies. Expected costs of different strategies.**

*Richard Cornielje*

*Corporate Commodity Advisory - Kyos CCA BV*

Sesión 10\_T: Sala 3. **¿Cómo realizar una buena tender? Procesos, herramientas, plazos...**

*Jordi Martinez*

*Consultor Senior - E&C Consultants*

Sesión 11\_T: Sala 4. **La irrupción de la eficiencia energética y su influencia en la compra de energía.**

*Concentra*

Sesión 12\_T: Sala 5. **El riesgo y su manejo. ¿Cómo identificar y reconocer los riesgos? ¿Cómo evaluarlos? Herramientas del comprador para manejar el riesgo. Buenas prácticas.**

*Paulo Monteiro*

*Business Development Director - Achilles*

Sesión 13\_T: Sala 6. **Las cláusulas más típicas de los contratos de compra de energía. ¿Cuáles pueden negociarse? ¿Cómo pueden equilibrarse?**

*Julio Sergio Palmero*

*Consejero Delegado - ODF Energía*

Sesión 14\_T: Sala 7. **¿Cómo podemos medir el éxito o el fracaso de las decisiones de compra? ¿Cómo medir la eficacia de los consultores?**

*Responsable de Compras*

19:45 – 20:30

Vino español y networking

## Segunda Jornada – 17/06/15 Museo del Traje, Madrid

08:30 – 09:00

Registro de participantes y acreditaciones

09:00 – 09:30

Apertura oficial de las Jornadas

Ministerio de Industria, Energía y Turismo

*Juan José Jiménez - Presidente de AERCE*

09:35 – 10:00

**La actualidad de los mercados de gas y electricidad**

*Rob Songer*

*Analyst Iberian Market - ICIS Heren*

10:00 – 11:15

Mesa de debate 1. **Tendencias actuales de los mercados**

- ¿Es un mercado de compradores o de vendedores?
- ¿Qué métodos de compra son más efectivos?
- ¿Qué opciones reales tiene un comprador?

**Moderador:** *Jaime Roldán - Conecta Energía*

**Panel:** *José María Álvarez - EnergyHouse*

*Francisco Espinosa - ACE*

*Diego Gervás - Tetra Pak*

*Juan Carlos López - Calidad Pascual*

# II JORNADAS DE ENERGÍA

16 JUNIO - NH PRÍNCIPE DE VERGARA  
17 Y 18 JUNIO - MUSEO DEL TRAJE



11:15 – 11:40

Pausa para café y networking

11:40 – 12:50

Mesa de debate 2. **El ahorro en la factura de la energía**

- ¿Dónde están los ahorros potenciales? ¿En la compra? ¿En el uso eficiente? ¿En la regulación?
- ¿Cómo afrontan las empresas las distintas opciones?

**Moderador:** Antonio Alonso – Capgemini

**Panel:** Víctor Doallo – Nexus Energía

Vika Kempaua – Gestamp

Mariola Pina – Hitachi Consulting Europe

Xavier Rouland – EDF Península Ibérica

12:50 – 14:00

Mesa de debate 3. **Las estrategias de compras**

- ¿Tienen las empresas una estrategia definida de compras?
- ¿Cómo se define una estrategia de compras de energía?
- ¿Cuál es la mejor estrategia?
- ¿Cómo evaluamos el éxito de una estrategia de compras?

**Moderador:** Eduardo Botín – Tafisa

**Panel:** Pascal Guerin – Solvay

Jordi Martínez – E&C Consultants

Paulo Monteiro – Achilles

Salvador Serra – NH Hoteles

14:00 – 15:30

Comida y networking

15:30 – 16:00

**Los clientes internos del comprador de energía**

*Responsable de Compras*

16:00 – 17:10

Mesa de debate 4. **La importancia de la tipología de los consumidores**

- ¿Importa el tamaño?
- ¿Tiene ventajas un comprador con gran volumen de compra?
- ¿Tiene utilidad agrupar las compras?

**Moderador:** Clara Garvayo – MVA Asociados

**Panel:** Gustavo Álvarez – EDP

David Garcés – Torraspapel

Laetitia Nevot – Vodafone

Juan Temboury – Fortia

17:10 – 17:40

Pausa para café y networking

17:40 – 18:55

Mesa de debate 5. **La gestión de la energía en las empresas**

- ¿Qué estamos haciendo para reducir los costes?
- ¿Cómo se integra la categoría en la estructura de la empresa?
- ¿Qué papel juega el departamento de Compras?

**Moderador:** Lorena López – Grupo EIG Energía 16

**Panel:** Antonio Colino – Fenie Energía

Angel González – Concentra

Elena González – ANESE

Ernesto Lluch – G-Advisory

18:55 – 19:15

Conclusiones y cierre de la primera jornada

Tercera Jornada – 18/06/15

Museo del Traje, Madrid

08:30 – 09:00

Registro de participantes y acreditaciones

09:00 – 09:15

Presentación de la jornada

AERCE

09:15 – 10:30

Mesa de debate 6. **El papel del departamento de Compras en la compra de energía**

- ¿Quién compra la energía?
- ¿Está el comprador preparado para asumir el liderazgo de la compra de energía?
- ¿Qué cualidades y habilidades debe tener el comprador de energía?

**Moderador:** Íñigo Pascual – Alexander Hughes

**Panel:** Esther Benavent – Gallina Blanca Star

Jorge Gómez – Air Liquide

Julio Sergio Palmero – ODF Energía

Juan Salsas – Enertrade

10:30 – 11:00

Pausa para café y networking

11:00 – 12:15

Mesa de debate 7. **El papel de los consultores externos**

- ¿Qué valor aportan? ¿Qué objetivos se les asignan?
- ¿Cómo se mide su eficacia?
- ¿Qué tipos de consultores hay?
- ¿Cuál es el perfil del buen consultor?

**Moderador:** Oscar Vicente – Renault España

**Panel:** Marc Blasi – Energyhouse

Antonio López-Nava – A3e

Verónica Rivière – AB Azucarera Iberia

Responsable de Compras

12:15 – 13:30

Mesa de debate 8. **El desarrollo de los mercados en España y su impacto**

- ¿Se alinearán con los restantes mercados europeos?
- ¿Bajarán los precios?
- ¿Qué efecto tendrán las interconexiones?

**Moderador:** Mayra Berlanga – Schneider Electric

**Panel:** Alberto Bobillo – RWE

Jorge Fernández – Iberian Gas Hub

Responsable de Compras

Comercializadora

Institución

13:30 – 13:50

Conclusiones y clausura de las jornadas  
Ministerio de Industria, Energía y Turismo

13:50 – 14:50

Vino español y networking



# II JORNADAS DE ENERGÍA

16 JUNIO - NH PRÍNCIPE DE VERGARA  
17 Y 18 JUNIO - MUSEO DEL TRAJE



Inscríbase antes del 31 de mayo y obtenga un **15%** de descuento

Cada sesión de trabajo: 100€  
Cuatro sesiones de trabajo: 300€  
Jornadas 17 y 18 de junio: 400€

Socios de AERCE:

Siendo el primer evento: Gratis  
A partir del segundo evento: 50%

### - Cancelaciones -

- Para tener derecho al reintegro total del importe desembolsado de la inscripción a las Jornadas, se debe comunicar a AERCE como mínimo 20 días laborables antes del inicio de las mismas.
- Si se comunica la no asistencia a las Jornadas entre los 20 y 10 días laborables antes del inicio de las mismas, se reintegrará el 50% del importe desembolsado.
- Las cancelaciones realizadas con menos de 10 días laborables antes de la fecha de inicio de las Jornadas no tendrá derecho a devolución alguna.
- Se admite la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa.

**MADRID, 15 OCTUBRE 2015**

**aerce**  
asociación española de profesionales de compras, contratación y aprovisionamientos

**Premios aerce**  
**El Diamante de la compra**

Abierto plazo para presentar proyectos (fecha límite 30 Junio)

### PATROCINAN



### COLABORAN



### ENTIDADES COLABORADORAS

