



URRÁ S.A E.S.P

**Procedimiento: PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE
ENERGÍA EN CONTRATOS A LARGO PLAZO**

	URRÁ S.A E.S.P Proceso: COMERCIALIZACIÓN Procedimiento: PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE ENERGÍA EN CONTRATOS A LARGO PLAZO	Fecha 2024-08-23
		Versión 2.0

Objetivo

Obtener beneficios financieros con un margen de rentabilidad positivo mediante la venta de energía eléctrica en contratos a largo plazo

Responsable

Gerente de Comercialización (Comercialización)

Alcance

Aplica: Para la venta de energía a largo plazo en el MEN.

Inicia: Con la posibilidad de venta de energía por negociación directa con un agente o a través de convocatorias.

Termina: la finalización del despacho de energía pactada en el contrato.

Generalidades

Comercialización energía:

La venta de energía en el MEM se puede realizar a corto plazo a través de la Bolsa de Energía y a largo plazo mediante la suscripción de contratos de venta de energía a largo plazo con otros agentes generadores y/o comercializadores, es decir, clientes.

La suscripción de contratos para la venta de energía a largo plazo puede darse por negociación directa entre URRÁ y otro agente, o a través de la participación en convocatorias públicas.

La venta de energía puede iniciar por cada una de las siguientes opciones:

Opción 1: Solicitud de oferta de energía por parte de un posible cliente a URRÁ

Opción 2: Oferta de energía por parte de URRÁ hacia un posible cliente.

Opción 3: Revisión de convocatorias públicas para el mercado regulado.

Contratos de venta de energía a largo plazo:

De acuerdo al origen de la negociación los contratos tendrán una información mínima, como se describe a continuación:

- Negociación directa entre URRÁ y otro agente: Solicitud de oferta (si aplica), oferta, aceptación de la oferta, contrato firmado, Registro Único Tributario (RUT) y Certificado de existencia y Representación Legal del agente, garantía, plantilla de registro.

- Convocatorias Públicas: Pliegos de la convocatoria, documentos habilitantes (descritos en los pliegos), adjudicación, contrato firmado, Registro Único Tributario (RUT) y Certificado de existencia y Representación Legal del agente, garantía, plantilla de registro.

La información anteriormente relacionada se podrá almacenar de forma física o digital y estará en custodia del Profesional del Comercialización del Área de Mercadeo designado hasta que sea transferida al Archivo Central de la Empresa.

En caso que los contratos presenten modificaciones se debe realizar otro sí el cual deberá adjuntarse a la carpeta física y/o digital del mismo.

Si las modificaciones implican cambios en las cantidades, precios o tiempos se deberá realizar la modificación del registro ante el ASIC conforme al procedimiento dispuesto por este.

Precios a Ofertar:

Los precios podrán ser más altos si se ofrece energía para periodos de demanda máxima y más bajos en periodos de baja carga.

De la misma manera, la energía ofrecida para los meses de verano podrá tener un mayor precio que para los meses de invierno, debido al costo de oportunidad del agua.

Mercado a atender

URRÁ podrá atender en contratos bilaterales la atención de la demanda no regulada y por medio de convocatorias públicas la atención de la demanda regulada

Para intercambios, lo importante es que el balance final de compra y venta de energía esté en concordancia con los intereses, oportunidades y resultados esperados por URRÁ S.A. E.S.P.

Evaluaciones de comprador

Dependiendo de la trayectoria del comprador en el mercado y el riesgo que este ofrezca, los precios a ofertar variaran. Para la evaluación del riesgo es primordial la trayectoria de pagos del comprador y mantener un esquema de garantías adecuado al valorar el riesgo en la firma de cada contrato.

Se tendrá en cuenta el tratamiento tributario especificado por cada eventual comprador con el fin, de incluir los impuestos a que haya lugar en la tarifa final.

De acuerdo con el nivel de competencia, tendrá precios menores el que pague lo demandado, si las demás condiciones se mantienen.

De la forma de pago depende la tarifa ofrecida. Si el pago es anticipado, el tratamiento será más favorable que si es vencido y dependiendo de los pagos posteriores al consumo, será la tarifa.

Mercado en general

La tarifa obtenida deberá generar valor a URRÁ S.A. E.S.P., fortaleciendo su permanencia como empresa.

Términos y Definiciones

ASIC: Administrador del Sistema de Intercambios Comerciales

CND: Centro Nacional de Despacho

CREG: Comisión de Regulación de Energía y Gas

SIN: Sistema de Interconexión Nacional

UPME: Unidad de Planeación Minero Energética.

Copia no controlada

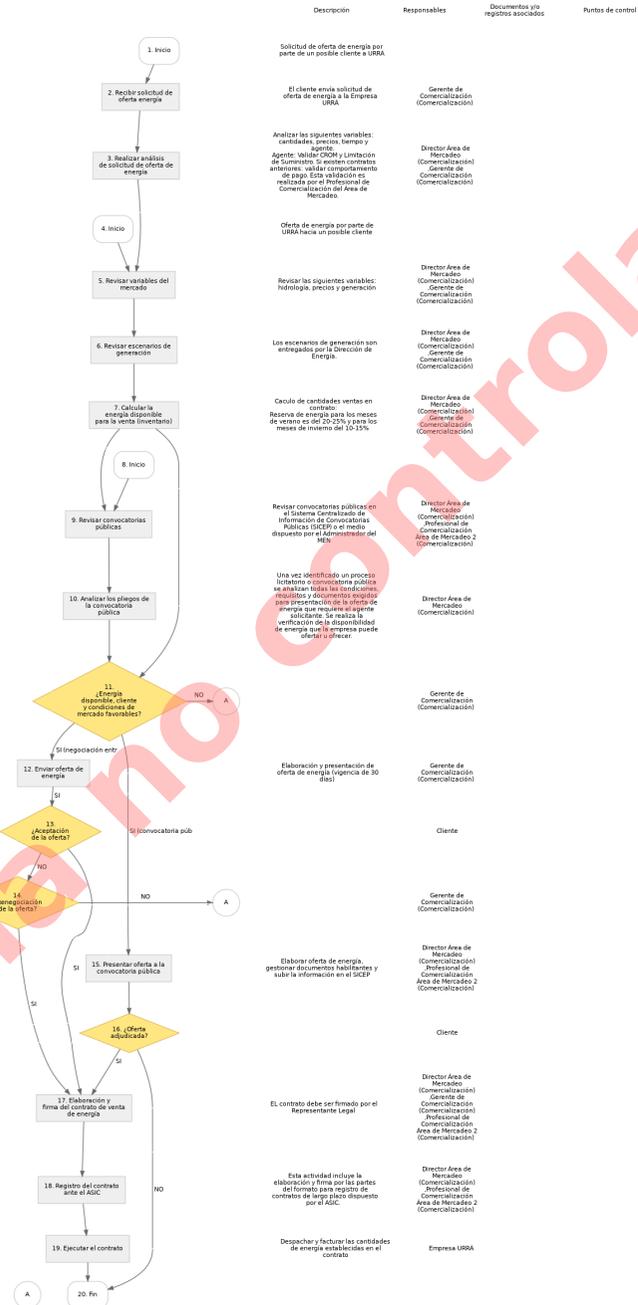
Actividades

Nombre	Responsables	Descripción	Documentos y/o registros asociados
1. Inicio opción 1		Solicitud de oferta de energía por parte de un posible cliente a URRÁ	
2. Recibir solicitud de oferta energía	Gerente de Comercialización (Comercialización)	El cliente envía solicitud de oferta de energía a la Empresa URRÁ	
3. Realizar análisis de solicitud de oferta de energía	Director Área de Mercadeo (Comercialización) ,Gerente de Comercialización (Comercialización)	Analizar las siguientes variables: cantidades, precios, tiempo y agente. Agente: Validar CROM y Limitación de Suministro. Si existen contratos anteriores: validar comportamiento de pago. Esta validación es realizada por el Profesional de Comercialización del Área de Mercadeo.	
4. Inicio opción 2		Oferta de energía por parte de URRÁ hacia un posible cliente	
5. Revisar variables del mercado	Director Área de Mercadeo (Comercialización) ,Gerente de Comercialización (Comercialización)	Revisar las siguientes variables: hidrología, precios y generación	
6. Revisar escenarios de generación	Director Área de Mercadeo (Comercialización) ,Gerente de Comercialización (Comercialización)	Los escenarios de generación son entregados por la Dirección de Energía.	
7. Calcular la energía disponible para la venta (inventario)	Director Área de Mercadeo (Comercialización) ,Gerente de Comercialización (Comercialización)	Caculo de cantidades ventas en contrato: Reserva de energía para los meses de verano es del 20-25% y para los meses de invierno del 10-15%	
8. Inicio opción 3			
9. Revisar convocatorias públicas	Director Área de Mercadeo (Comercialización) ,Profesional de Comercialización Área de Mercadeo 2 (Comercialización)	Revisar convocatorias públicas en el Sistema Centralizado de Información de Convocatorias Públicas (SICEP) o el medio dispuesto por el Administrador del MEN	
10. Analizar los pliegos de la convocatoria pública	Director Área de Mercadeo (Comercialización)	Una vez identificado un proceso licitatorio o convocatoria pública se analizan todas las condiciones, requisitos y documentos exigidos para presentación de la oferta de energía que requiere el agente solicitante. Se realiza la verificación de la disponibilidad de energía que la empresa puede ofertar u ofrecer.	
11. ¿Energía disponible, cliente y condiciones de mercado favorables?	Gerente de Comercialización (Comercialización)		
12. Enviar oferta de energía	Gerente de Comercialización (Comercialización)	Elaboración y presentación de oferta de energía (vigencia de 30 días)	
13. ¿Aceptación de la oferta?	Cliente		
14. ¿Renegociación de la oferta?	Gerente de Comercialización (Comercialización)		
15. Presentar oferta a la convocatoria pública	Director Área de Mercadeo (Comercialización) ,Profesional de Comercialización Área de Mercadeo 2 (Comercialización)	Elaborar oferta de energía, gestionar documentos habilitantes y subir la información en el SICEP	
16. ¿Oferta adjudicada?	Cliente		
17. Elaboración y firma del contrato de venta de energía	Director Área de Mercadeo (Comercialización) ,Gerente de Comercialización (Comercialización) ,Profesional de Comercialización Área de Mercadeo 2 (Comercialización)	EL contrato debe ser firmado por el Representante Legal	

18. Registro del contrato ante el ASIC	Director Área de Mercadeo (Comercialización) ,Profesional de Comercialización Área de Mercadeo 2 (Comercialización)	Esta actividad incluye la elaboración y firma por las partes del formato para registro de contratos de largo plazo dispuesto por el ASIC.	
19. Ejecutar el contrato	Empresa URRÁ	Despachar y facturar las cantidades de energía establecidas en el contrato	
20. Fin			

Copia no controlada

URRÁ S.A E.S.P - Procedimiento: PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE ENERGÍA EN CONTRATOS A LARGO PLAZO



Historial

Versión 2.0 (Actual)

Retornó	Elaboró	Aprobó	Publicó
Margarita Díaz Gerente de Comercialización (Comercialización) 2024-08-23 02:26 PM	Jóse Mario Díaz 2024-08-23 02:32 PM	Margarita Díaz Gerente de Comercialización (Comercialización) 2024-08-23 02:43 PM	Armando Javier Atencia Soto 2024-08-23 04:16 PM
Ajustar generalidades	Envío procedimiento con generalidades ajustadas	Favor publicar actualización de documento	Actualización del documento por parte del proceso

Copia no controlada