



PLAN REDUCE
TOMA EL CONTROL DE TU ENERGÍA

K/B

ecomt.
ECOMANAGEMENT TECHNOLOGY partnership

SGS Servicio de Gestión de Suministros

01

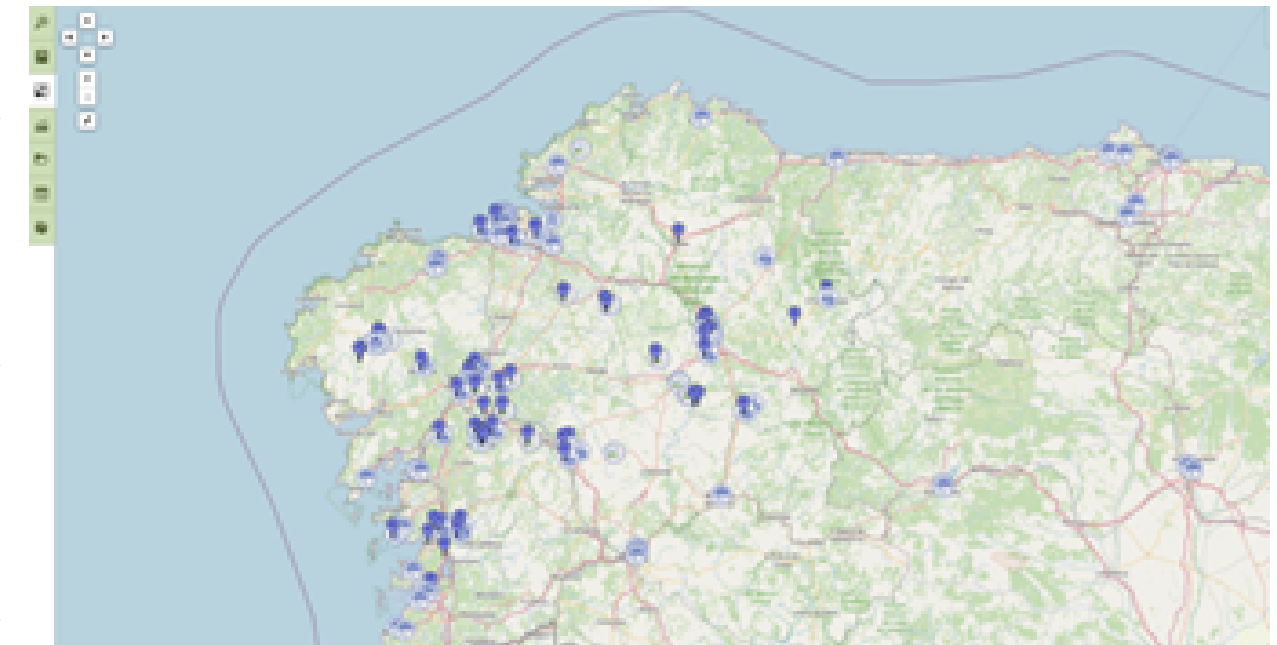
Plan Reduce

02

Sistema de gestión de suministros para corporaciones multiempresa y multisuministro

EL control de la **facturación eléctrica** en una **corporación** con varios centros de consumo es un reto que, sin el **conocimiento** y los **medios** adecuados, puede hacer perder una gran cantidad de recursos a tu empresa, en forma de **tiempo y dinero**.

¿Tienes el control total sobre los suministros de energía de tu corporación?



Y el hecho es que existe un grave **problema** en casi todas las corporaciones.

El análisis económico y técnico de las facturas de energía no se realiza de una forma **totalmente eficiente**, lo que conlleva grandes **pérdidas de tiempo y recursos**. En definitiva a **pagar más de la cuenta** en la factura de energía.

La facturación eléctrica reviste **gran complejidad**. Normalmente se revisa en departamentos técnicos que suelen estar **sobrecargados de trabajo** (eficiencia, obras, puestas en marcha, etc...), además de, en muchas ocasiones, no contar con los **medios de análisis** adecuados.

Controlar y optimizar cientos o miles de facturas al año requiere un potente software y un conocimiento muy especializado sobre los procesos de **comercializadoras y distribuidoras**.

Además el **análisis técnico del mercado eléctrico** es fundamental a la hora de elaborar **estrategias de compra** de energía.

Por último, las **altas y bajas** (Gestión de ATR) son procesos muy complejos, que dependen de normas de las diferentes **distribuidoras** y pueden ser una fuente de problemas incesante.

Plan Reduce - el proceso

03

En Reduce, somos conscientes del problema que supone gestionar multi-suministros y por eso llevamos 10 años desarrollando un completo Sistema de Gestión de Suministros (SGS) , especialmente diseñado para tu empresa.

Ahora vamos a descubrir las partes del proceso.

0. Captación de datos

La primera **premisa necesaria** para el **control** de los suministros es contar con los **datos de facturación** de la distribuidora.

La captación de datos de **contadores** es un proceso **heterogéneo y complejo**, que depende de múltiples variables como el tipo de contador, la distribuidora, la entrega de datos, etc..

En función de la tipología hay que optar por una tecnología u otra.

En todo caso es **indispensable** acceder a los datos de los contadores **tipo 1, 2 y 3** y muy recomendable a los tipo 4.

El acceso y la transmisión de los datos debe hacerse de una forma **constante y segura**.

01. Configuración inicial: empresas, centros de consumo y carga de datos históricos

Nuestro sistema **SGS** requiere una serie de pasos previos antes de operar. Los pasos para la **configuración** del **SGS** son:

- 1- Carga de datos y configuración de **empresas, centros de consumo y suministros** .
- 2- Carga y depuración de **archivos históricos** (por lo menos un año) de facturación y lotes.
- 3.- Carga y configuración de **contratos actuales** (precios, variables de indexado, condiciones especiales, etc...).
- 4.- Configuración de sistemas de **adquisición automática** de datos.
- 5.- Alta y configuración del **CRM** compartido.



Plan Reduce - el proceso

02. Análisis y determinación del óptimo de la potencia contratada

04

Una de las variables que más importancia tiene sobre el **ahorro en la factura eléctrica** es la contratación de la **potencia** de forma **óptima**.

La **optimización de potencia** no es un proceso **estático**, sino que hay que revisarlo cada vez que cambian las condiciones del suministro y por lo menos **una vez al año**.

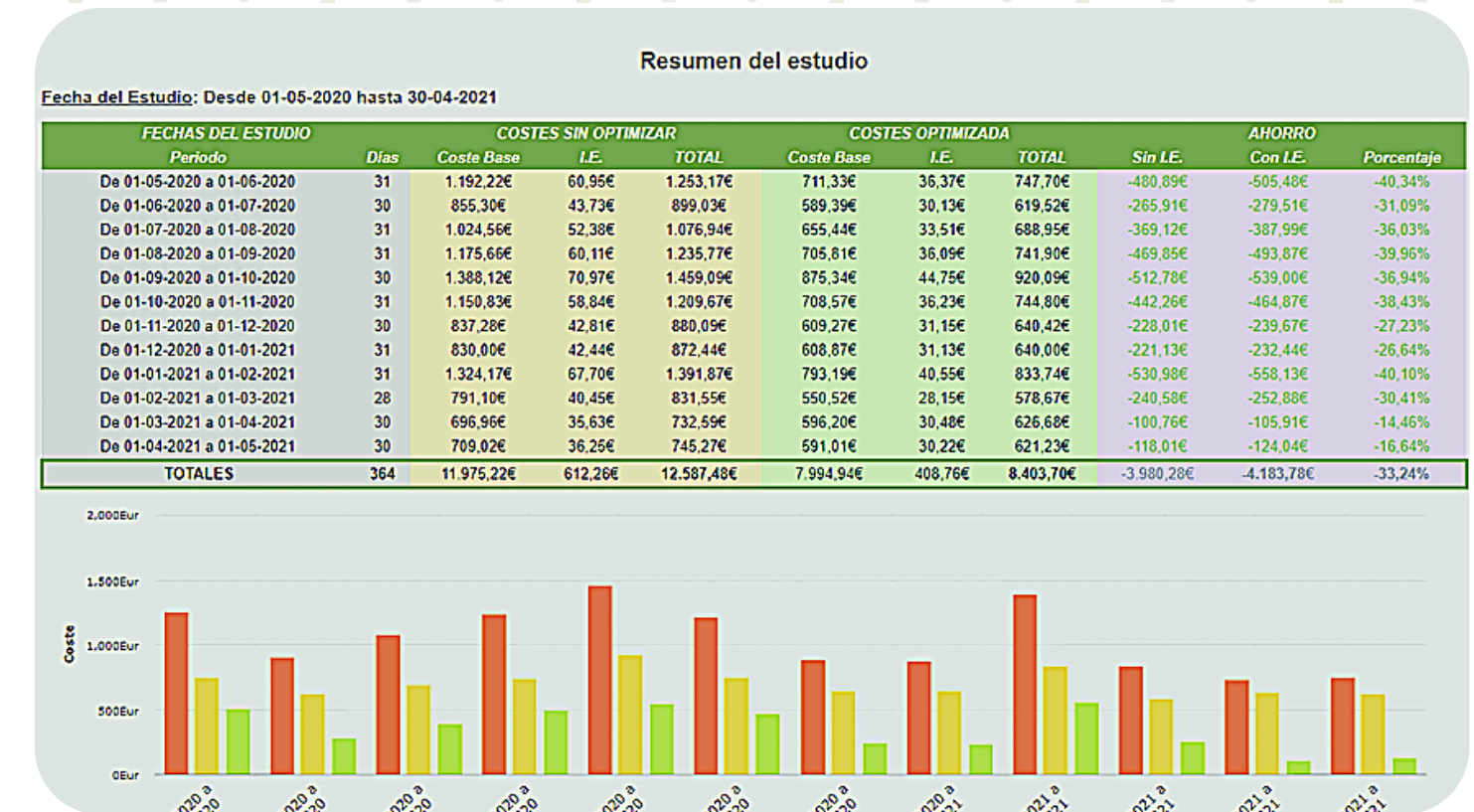
En tarifas con contadores tipo 4 y 5, el proceso es relativamente sencillo pero en los **tipo 1,2 y 3** se complica bastante.

En contadores tipo **1,2 y 3** es necesario el análisis de **35.040** registros teniendo en cuenta 6 periodos de potencia y varias reglas y restricciones, lo que hace un **problema matemático complejo** y poco intuitivo.

Por último hay que tener en cuenta todos los parámetros técnico/administrativo que definen el punto de suministro como derechos de extensión, boletín, tensión, etc...

Una vez implantado el **SGS** podemos **controlar la potencia óptima** de cada suministro y adecuar el contrato a la curva de consumo real.

Y lo más **importante**, lo podemos hacer en un **corto espacio de tiempo**, pudiendo reaccionar a situaciones extraordinarias como el **ajuste extraordinario** permitido por el **COVID** en **2020**. o los 2 cambios de potencia anuales que permiten la entrada en vigor de los nuevos **ATR** en **junio de 2021**



CASO REAL. CADENA DE 60 TIENDAS RETAIL

OPTIMIZACIÓN INICIAL 2016:

AHORRO: 54.000 €/AÑO

OPTIMIZACIÓN COVID AHORRO EN 3 MESES, 2020:

AHORRO: 12.600 €/3MESES

OPTIMIZACIÓN ATR JUN 2021 3.0 A - 3.0 TD:

AHORRO: 22.500 €/AÑO

Plan Reduce - el proceso

03. Contratos de energía. Análisis de mercados.

05

Contar con **software** e **información** de los mercados **OMIE** y **OMIP** es fundamental para realizar **compras técnicas** de energía ya que, de otra manera, **compraremos a ciegas**.

Nuestro sistema de **análisis** de **mercados** alberga datos históricos **OMIE/OMIP** desde enero del 2010, cuando se produjo la liberalización del mercado eléctrico.

Además combinamos series de medias históricas con las previsiones de futuros, de esta manera se pueden cerrar posiciones con antelación tomando decisiones **meditadas, lógicas y seguras**.

Estas **estrategias** de compra de energía pueden suponer diferenciales de precio del **50%-60%**.

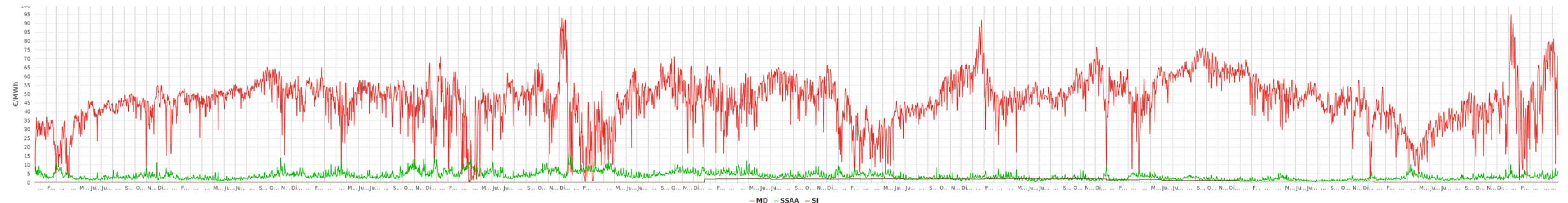
El servicio de **análisis de mercados** se complementa con:

- Informes periódicos de variables **fundamentales** del **mercado** (Precios de CO2, Brent, Gas., nivel de agua en embalses, evolución de parque renovables, etc...)
- **Comparativo técnico de ofertas** de comercializadoras.

Fecha: 16/05/2021

Dashboard de Mercados

2021	Q1 2021 (NO COTIZANDO)			Q2 2021 (NO COTIZANDO)			Q3 2021			Q4 2021		
	Última Cotización OMIP [€/MWh]			Última Cotización OMIP [€/MWh]			Cotización OMIP [€/MWh]			Cotización OMIP [€/MWh]		
	51,74			50,09			81,50			78,75		
	Porcentaje abierto [%]			Porcentaje abierto [%]			Porcentaje abierto [%]			Porcentaje abierto [%]		
	100%			100%			100%			100%		
OMIP vs Histórico OMIE	VAR (95%, 3 días) [€/MWh]			VAR (95%, 3 días) [€/MWh]			VAR (95%, 3 días) [€/MWh]			VAR (95%, 3 días) [€/MWh]		
	-			-			+2,35			+2,60		
	Porcentaje [%]	Ahorro [€/MWh]	Ahorro [€]	Porcentaje [%]	Ahorro [€/MWh]	Ahorro [€]	Porcentaje [%]	Ahorro [€/MWh]	Ahorro [€]	Porcentaje [%]	Ahorro [€/MWh]	Ahorro [€]
	0,00%	-31,42	0,00	0,00%	-28,02	0,00	-	-43,95	0,00	-	-38,62	0,00
	0,02%	-30,77	0,00	0,02%	-28,54	0,00	No hay presupuesto			No hay presupuesto		
OMIP vs OMIE año anterior	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
OMIP vs Histórico OMIP	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
OMIP vs Baseline	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		
	YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA			YA NO COTIZA		



Plan Reduce - el proceso

04. Contratos de energía. Configuración

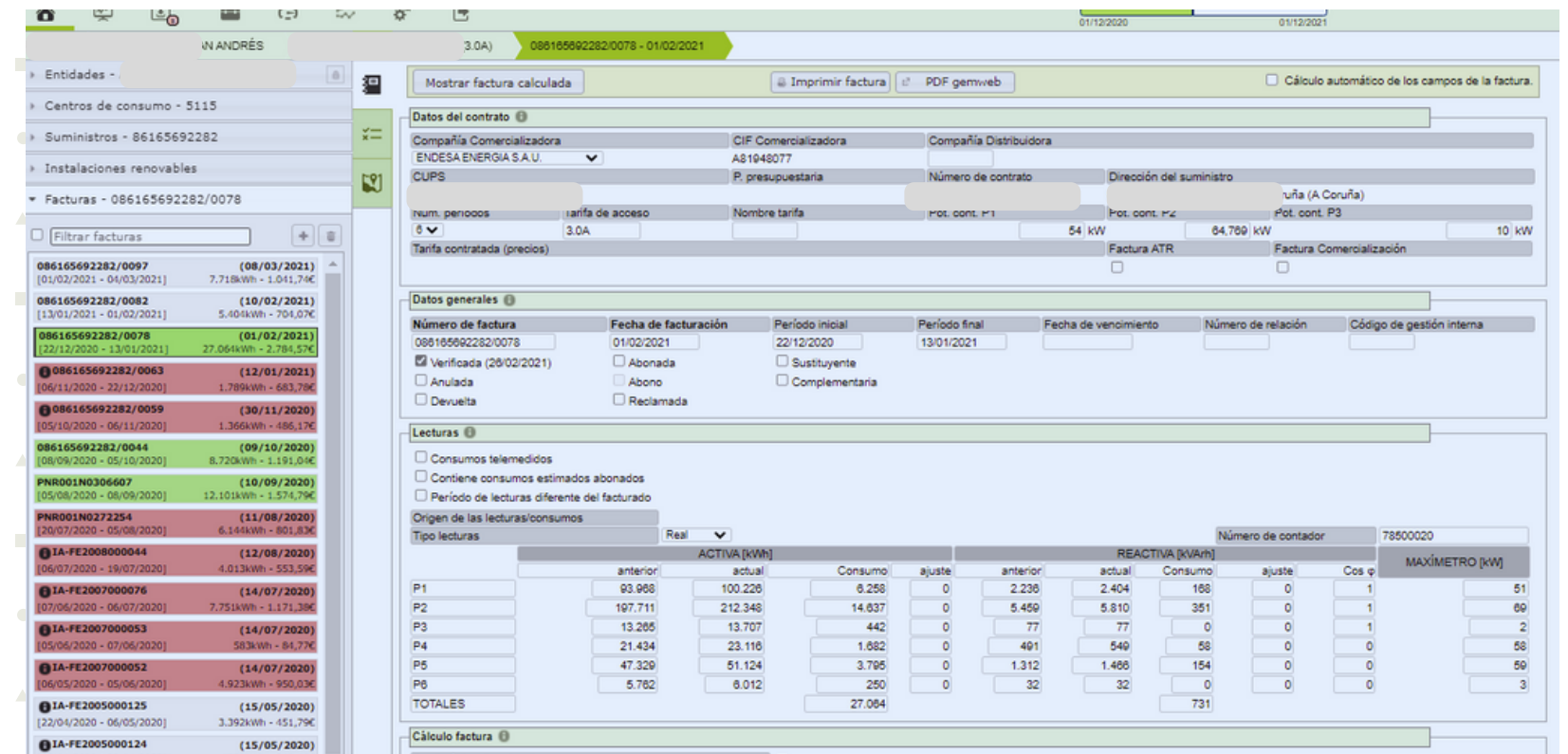
06

Una vez cerrado el contrato de **suministro de energía** es necesario hacer un seguimiento de todas las facturas generadas.

Se trata de **comprobar** que en **cada factura** se **respetan las condiciones** iniciales de contratación. Esto es especialmente **complicado** en los periodos en los que se opta por un **precio indexado**.

Para ello configuramos **todas las variables** del contrato en el SGS (Fecha inicio, fecha fin, precios, componentes y fórmula del indexado, etc...). Cada nuevo contrato es validado y configurado en el SGS, quedando trazabilidad del mismo.

Los **contratos indexados** se configuran teniendo en cuenta **todas sus variables** y con la curva de carga extraída del contador hacemos un seguimiento exhaustivo del mismo.



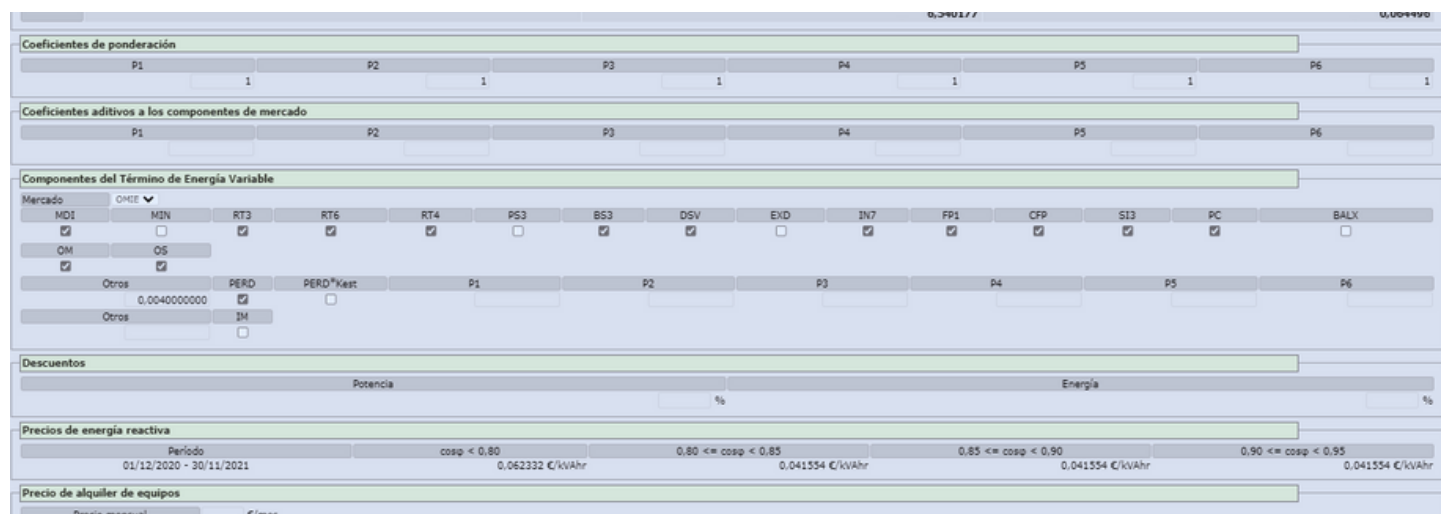
The screenshot displays the SGS interface for contract configuration and billing. The left sidebar shows a list of contracts, with the selected contract 086165692282/0078 highlighted. The main area shows the contract details, including the company name (ENDESA ENERGIA S.A.U.), the contract number (A81048077), and the billing period (01/02/2021 to 13/01/2021). The right panel shows the billing details, including the number of meters (78500020), the meter type (MAXIMETRO [kW]), and the billing period (01/02/2021 to 13/01/2021). The bottom panel shows the billing details, including the number of meters (78500020), the meter type (MAXIMETRO [kW]), and the billing period (01/02/2021 to 13/01/2021).

05. Validación de facturas

Mensualmente recogemos cada una de las facturas desde la **web** de la **comercializadora** y la **comparamos** con la **factura virtual** generada con los datos del **contador de compañía** y el **contrato** configurado en el SGS.

De esta manera conseguimos:

- **Analizar y validar todas las facturas** de la empresa.
- Localizar **errores y problemas** de facturación.
- Tener **trazabilidad** de las propias facturas asignadas al CUPS (pdf)
- Ahorro de **tiempo** dedicado a la revisión.
- Ahorro de **dinero** al localizar errores de facturación.



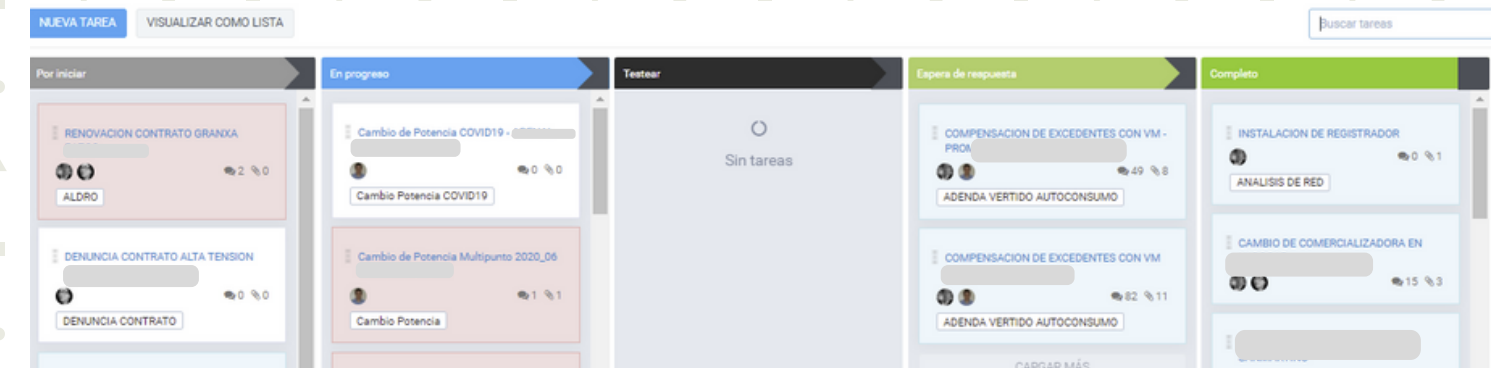
The screenshot displays the SGS interface for contract configuration. The left sidebar shows a list of contracts, with the selected contract 086165692282/0078 highlighted. The main area shows the contract details, including the company name (ENDESA ENERGIA S.A.U.), the contract number (A81048077), and the billing period (01/02/2021 to 13/01/2021). The right panel shows the billing details, including the number of meters (78500020), the meter type (MAXIMETRO [kW]), and the billing period (01/02/2021 to 13/01/2021). The bottom panel shows the billing details, including the number of meters (78500020), the meter type (MAXIMETRO [kW]), and the billing period (01/02/2021 to 13/01/2021).

Plan Reduce - el proceso

06. Gestión de ATR

La tarea que **más tiempo ocupa** en la gestión de multi-suministros es la gestión de **ATR** (Acceso de terceros a redes).

Cada **alta nueva** de una tienda de la cadena suele conllevar una serie de actuaciones y pasos a realizar con cada una de las **diferentes distribuidoras** y comercializadoras.



Nuestro servicio de gestión de **ATR**, integra todo el conocimiento necesario sobre **legislación, plazos y responsabilidades**, con un potente **CRM** gestionado por personal entrenado en los protocolos de cada una de las distribuidoras.

El servicio de gestión de **ATR** **ahorra** gran cantidad de **tiempo** y sobre todo minimiza posibles **problemas de retrasos** en aperturas o cierres de tiendas.

07. Un paso adelante. Telegestión con OTEA

El servicio **SGS** se integra mediante **API** con la plataforma de gestión energética **OTEA** de **ECOMT**.

OTEA es la plataforma **IoT** que usan las más grandes **cadena de retail**, con más de **4000 puntos** de suministro gestionados en todo el mundo.

Su experiencia y profesionalidad pueden llevar a tu empresa al **máximo nivel de control y eficiencia**, reduciendo la huella de **CO2** de tu organización.

Para más información visita www.otea10.com

Sobre ECOMT

Ofrecemos soluciones smart de eficiencia energética, telegestión y descarbonización para todo tipo de empresas. Trabajamos codo a codo con nuestros clientes para diseñar proyectos **IoT end-to-end** que se adaptan a sus necesidades y aumentan su competitividad.

Nuestro modelo se basa en **alianzas con marcas líderes** como la tuya. Combinamos nuestras capacidades con las de nuestros partners y clientes para ofrecer soluciones adecuadas a las personas adecuadas. Por eso, nuestra tecnología está en marcha en **más de 51 países**

Desarrollamos para ti un **producto llave en mano** y si lo necesitas, tu propio software a medida. También puedes utilizar y personalizar **OTEA**, nuestro **SaaS IoT**, un sistema de control y gestión centralizado para optimizar recursos, realizar mantenimiento en remoto y mejorar procesos.

Nuestra sede está en A Coruña y contamos con sucursales en **Barcelona, Madrid, China, México y EE.UU.**

Grandes clientes en Galicia



Soluciones smart



05. Resumen

CAPTACION DE DATOS
CONTADOR





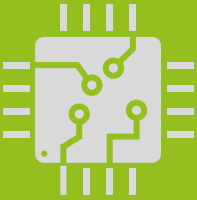
CAPTACION DE DATOS
COMERCIALIZADORA



ANÁLISIS DE MERCADOS

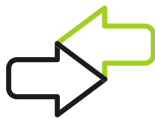




SGS 



Validación de facturas



Mejores precios



Orden, trazabilidad y control



Optimización de potencia



+++ Ahorro
+++ Control



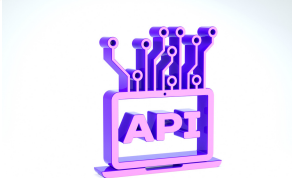
Gestión de ATR



Técnico especialista



OTEA



08

09

K/B



PLAN REDUCE
TOMA EL CONTROL DE TU ENERGÍA

ecomt. partnership
ECOMANAGEMENT TECHNOLOGY

www.planreduce.com

Contactos: Bruno Rodríguez - bruno@planreduce.com - +34 649 87 05 79 

Manuel Castro - manuel@planreduce.com - +34 606 50 58 29 

Benito Otero - b.otero@planreduce.com - +34 630 88 42 47 

*Creo que no nos quedamos ciegos, creo que estamos ciegos, ciegos que
ven, ciegos que, viendo, no ven*
SARANGO