

Propuesta comercial

Contratación energética, negociación con comercializadoras y estrategia de mercado

“

No se trata solo de pedir precios. Se trata de estructurar una decisión energética defendible.

RMM Energy Advisors ayuda a empresas industriales, grupos multisite y compañías del sector energético a tomar mejores decisiones de electricidad y gas, combinando experiencia directiva, conocimiento real de pricing y negociación con comercializadoras.



Coste total y estructura contractual



Vencimientos, riesgos y capacidad real de negociación



Experiencia directa en pricing, contratos y comercialización

Tres líneas de servicio: grandes consumidores · empresas industriales y multisite · entrada al mercado español

Ejecución y escala

Indicadores concretos que resumen la experiencia y la actividad reciente de RMM.

+85

GWh/año

mandatos
activos 2026-
2027

20+

años

en el mercado
energético
español

4

ofertantes

en un RFQ
reciente

2

compañías

de electricidad y
gas fundadas y
dirigidas

Marco de decisión



Coste total



Riesgo



Contrato



Ejecución

rmmenergyadvisors.com

energy@rmmenergyadvisors.com

Tres líneas de servicio

Una oferta clara, práctica y orientada a la calidad de la decisión

1.



Proceso competitivo de contratación energética

Para grandes consumidores y grupos multisite

- Estrategia de compra y diseño del proceso
- Competencia real entre comercializadoras
- Comparativa económica y contractual
- Recomendación ejecutiva final

IDEAL PARA

Industria intensiva,
grupos multisite y
consumos relevantes

2.



Revisión y seguimiento energético

Para empresas industriales y multisite

- Revisión de contratos y facturas
- Potencia, vencimientos y riesgos
- Seguimiento de mercado y recomendación

IDEAL PARA

Empresas que buscan
criterio experto sin un
proceso complejo

3.



Entrada al mercado energético español

Para compañías internacionales

- Market entry advisory
- Canales, pricing y regulación
- Oportunidades, partners y posicionamiento

IDEAL PARA

Comercializadoras,
tecnológicas, traders y
plataformas energéticas



Mismo enfoque en las tres líneas: coste total, riesgo, estructura contractual y ejecución defendible.

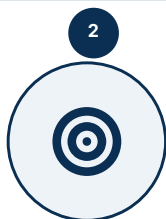
Cómo trabajamos

Metodología clara para estructurar decisiones energéticas



Diagnóstico

Contrato actual, perfil de consumo, vencimientos y riesgos



Estrategia

Estructura de compra, escenarios y criterio de mercado



Negociación y comparativa

Competencia entre comercializadoras y lectura contractual



Recomendación ejecutiva

Decisión defendible, seguimiento y próximos pasos

Por qué RMM



Experiencia real desde el otro lado de la mesa



Fundación y dirección de 2 comercializadoras de electricidad y gas



Más de 20 años en el mercado energético español



Experiencia directa en pricing, contratos y negociación



Dirección comercial en Shell Gas España y Aggreko Iberia



Visión práctica para industria, multisite y mercado español

Una decisión defendible

El análisis combina variables económicas, contractuales y operativas.



Coste



Riesgo



Contrato



Ejecución



Conversemos

Comparte tu contrato vigente, perfil de consumo y fecha de vencimiento. Realizaremos una primera valoración de la estructura contractual y de las alternativas de mercado.

energy@rmmenergyadvisors.com

rmmenergyadvisors.com

Experiencia reciente

Procesos reales gestionados por RMM Energy Advisors. Datos anonimizados por confidencialidad.

+85 GWh/año

volumen anual asociado a mandatos activos de contratación y seguimiento para 2026-2027

1 Gran consumidor industrial

50 GWh/año

- Proceso competitivo con Endesa, MET, Iberdrola y Naturgy.
- Comparativa de precio, pass-through, servicios de ajuste, coberturas y garantías.
- Recomendación basada en coste total y riesgo contractual.

2 Industrial multisite

45 GWh/año combinados · 2 puntos de suministro

- Mandato conjunto para dos suministros industriales.
- Diseño y ejecución del RFQ con ofertas comparables.
- Normalización económica y negociación contractual.
- Adjudicación mediante una comparativa defendible.

3 Grupo institucional multisite

11 suministros · ~1 GWh/año

- Revisión de la oferta de renovación y alternativas de mercado.
- Ahorro estructurado de aproximadamente 28-31 €/MWh.
- Reducción anual estimada superior al 15%.

4 Industrial electricidad y gas

13 GWh/año

- Revisión conjunta de ambos suministros.
- Renegociación de condiciones económicas y contractuales.
- Seguimiento de riesgos, vencimientos y próximos pasos.

+85 GWh/año

en mandatos activos 2026-2027

4 comercializadoras

en un mismo proceso competitivo

>15% de ahorro

en un caso multisite reciente

Casos anonimizados. Los volúmenes corresponden a mandatos individuales y no deben sumarse.