

## Los PPA pueden adaptarse a cualquier sistema

### **Compradores y financiación protagonizan el contenido de la segunda jornada sobre los PPAs organizada por Ateneo de Energía**

Ateneo de Energía volvió a organizar una nueva jornada sobre los PPA ante la gran demanda de información que suscitó la primera. En esta ocasión se expusieron ejemplos concretos de los diferentes modelos, y cómo se puede adaptar un PPA a cualquier sistema, incluyendo un modelo de PPA con el precio indexado a una commodity.

Ateneo de Energía amplió las perspectivas sobre los PPA con la participación de entidades financieras y compradores, que despertó gran expectación, acudiendo representantes de empresas como Endesa, KPMG, Iberdrola, EDP, Viesgo, Acciona, Nexus, VM, ODF o Mercadona, entre muchos otros.

El primero en abrir la jornada fue Ubaldo Yañez director de Voltiq en España, que explicó los distintos tipos existentes de PPA. Se desarrolló la diferencia entre contratos físicos, solo asequibles cuando la planta de generación y la de consumo están cerca, y financieros, más habituales, en los que la entrega de energía se realiza mediante una empresa representante en el mercado eléctrico.

Las cláusulas a tener en cuenta a la hora de firmar este tipo de contratos fueron desarrolladas por Marta Sánchez Villalta, directora de departamento de proyectos en el bufete de abogados Herbert Smith FreeHills. Sánchez explicó la necesidad de reflejar en los contratos las obligaciones de cada parte, el precio, cantidad de energía suministrada, o diferentes garantías que cubran por ejemplo una avería en la planta. En caso de incumplimiento se puede incluso dar la opción de que el comprador se quede con la propiedad de la planta.

#### Perspectiva bancaria

Como representante del sector bancario participó Josep Montañés, responsable global de Project Finance en Banco Sabadell. Montañés puso sobre la mesa la total disposición de los bancos a la negociación, considerando los PPAs como una fuente de ingresos esperados que convierten el proyecto en bancable, y que hacen que se planteen mejores condiciones de crédito que sin firmar un PPA.

Las cláusulas más relevantes desde su punto de vista para firmar un PPA, son entre otras, ver quiénes son las partes implicadas, el plazo, tener en cuenta la modificación de la normativa o los derechos y obligaciones a asumir por cada parte.

También se expuso un criterio de dimensionamiento de deuda desde una posición muy conservadora, basado en un precio de 30 €/MWh, y se hizo hincapié en el hecho de que tras la subasta de renovables y la estimación de crecimiento de las mismas, las necesidades de financiación total se estiman en 5.220 MM€, de los cuales asumirán un apalancamiento medio del 60%.

Ignacio Rey, Head of Origination en Engie, ofreció a los asistentes la perspectiva del vendedor, asegurando que el comprador está en mejor posición para negociar. Además, comentó la necesidad de que el comprador cambie de mentalidad, y asuma algunos riesgos, para poder hacer factibles este tipo de contratos.

Expuso a los PPAs como forma de garantizar el cash flow, ya que el repago de la deuda a los bancos se debe realizar en un plazo de 5-15 años y como principales ventajas el disponer de un precio fijo y una cobertura a largo plazo, o poder gestionar la producción entre otras. Aportó también, algunos de los inconvenientes para el vendedor como disponer de un precio más bajo que si se trata de un consumidor físico, la incertidumbre del precio del mercado a largo plazo o la falta de correlación del mercado eléctrico español con las materias primas.

### Compradores

Por su parte, Isaac Del Moral Alonso, responsable de energía para España y Portugal de Air Liquide, representó el punto de vista de los compradores, y por qué para ellos es importante firmar un PPA, a pesar de que no es necesario. Habló de la competencia que se crea, a través de la satisfacción de los clientes, al obtener el compromiso de contribuir a la sostenibilidad.

Como puntos fuertes en su posición a favor de los PPAs destaca el obtener un precio estable y competitivo, y la reputación aportada por la sostenibilidad. También aporta de cara al vendedor, una estabilidad en el consumo, un gran volumen de consumo en un solo punto o un consumo eficiente.

Indica que los riesgos derivados del PPA vienen por parte de aspectos técnicos, como riesgos operacionales de desvíos por paradas de planta, por el largo plazo donde se puede dar un cambio regulatorio, y otro tipo de riesgos con la contraparte, geopolíticos o contables.

### Mesa redonda final

La jornada finalizó con una mesa redonda con los ponentes anteriores a la que se unió la directora del Departamento de Gestión de Energía para Europa y Brasil de EDP Renovables, María Paz García, cuya opinión era muy relevante, ya que EDP ha sido la primera empresa en firmar un PPA en España, el pasado mes de julio.

El cambio de mentalidad, que se exigen mutuamente comprador y vendedor, fue la cuestión más debatida. El comprador echa en cara la falta de atención a sus necesidades y, el vendedor, la necesidad de que el comprador asuma riesgos.

Cierto es que el primer paso ya se ha dado, y se espera que en los próximos años los PPAs cobren mayor protagonismo.

### **Datos de contacto:**

José Henríquez

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas Sector Energético](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>