

AleaSoft: España es el paraíso de los PPA en Europa

En poco tiempo, el número de contratos PPA firmados en España ha crecido de manera considerable. Sin embargo, este crecimiento ha pasado de forma inadvertida y, en el imaginario colectivo de los profesionales del sector de la energía, España no es un país que destaque por los PPA. Pero analizando los números, se ve cómo la realidad es muy distinta y España es ya el paraíso de los PPA en Europa. Este fue uno de los temas destacados durante el webinar organizado por AleaSoft con la participación de EY

El pasado jueves 18 de marzo tuvo lugar la primera parte del webinar “Perspectivas de los mercados de energía en Europa. Primavera 2021” organizado por AleaSoft con la participación de expertos de EY. Los temas tratados durante el evento fueron varios que se irán resumiendo en próximos artículos, pero se cubrieron desde las novedades regulatorias del sector de la energía y la financiación de los proyectos de energías renovables bajo varios esquemas retributivos, hasta las oportunidades a nivel global para las empresas de renovables en las regiones con mayores perspectivas de retorno de la inversión.

Uno de los temas que destacó fue la situación del mercado de los PPA en España en comparación con el resto de mercados en Europa. Si bien la sensación del público del sector en general es que los PPA eran una solución poco adoptada y extendida en España, según mostraron desde EY, la situación es bastante a la inversa, al menos comparada con el resto de mercados europeos.

La proliferación de los PPA en España

Al pensar en contratos PPA, España normalmente no es el primer mercado que viene a la mente. Mercados como el del Reino Unido o los países nórdicos tiene mayor fama en cuanto a la cantidad de PPA que se firman. Pero, mirando los números, queda claro que la situación no es exactamente así o que, al menos, está cambiando.

El análisis de EY mostrado en el webinar indica que desde 2019 hasta la primera mitad de 2020, de los 140 PPA firmados en Europa, 48 fueron con proyectos en España. Esto representa el 34% de todos los contratos a largo plazo firmados en el continente. En MW, son más de 5 GW y representan más del 40% de la potencia de los proyectos firmantes, claramente por delante del Reino Unido con 3 GW, mientras que en el resto de países no llegan a 1 GW.

¿Qué hace tan atractivos los PPA en España?

Está claro que el recurso renovable disponible en la península ibérica hace que haya un gran número de proyectos renovables candidatos a firmar un PPA. Además, el recurso solar, que es del que más dispone España, tiene una tecnología, la fotovoltaica, que es muy competitiva y permite unos precios más bajos y atractivos para los offtakers. Por eso, un 95% de los PPA han sido con proyectos de energía fotovoltaica.

El hecho de tener un mercado mayorista con una tendencia de precios a la baja en el medio plazo, también es uno de los factores que despierta el interés a la hora de firmar un PPA en España. Pero

más allá de los precios, según EY, el conocimiento y el know-how en energías renovables acumulado en España, gracias a ser uno de los países pioneros en la primera revolución de las renovables, es uno de los puntos fuertes que hacen de España el lugar preferido a la hora de lanzarse a negociar un PPA.

Por último, la tendencia al alza del consumo de energías renovables en España es la causa y la consecuencia del aumento del número de PPA. Un pez que se muerde la cola y que hace de España el paraíso de los PPA. No hace falta esperar a que la transición energética avance. Los PPA son otro de los signos que muestra que esta transición ya ha empezado.

Los offtakers de los PPA en España

En cuanto a los vendedores de energía en estos PPA, ya se ha visto que son principalmente proyectos de energía fotovoltaica. En la mayoría de casos, buscan un PPA como vía para conseguir financiación para el proyecto.

Por el lado de los compradores de la energía, los offtakers, se encuentran básicamente dos tipologías. Por un lado, están las empresas comercializadoras, grandes consumidores o industrias electrointensivas. Estos perfiles buscan PPA para cubrir su consumo o el de sus clientes con energías renovables y, sobre todo, a un precio muy competitivo. Es en estos casos donde se ven los precios más agresivos.

Por el otro lado, se encuentran grandes compañías europeas. En este caso, lo que buscan es compensar sus emisiones en Europa a partir de los certificados de garantías de origen renovable obtenidos en proyectos en la península a través de PPA virtuales (VPPA). Estos perfiles de offtaker ya no buscan precios tan agresivos. Sus principales objetivos son, además de obtener certificados verdes para compensar sus emisiones, obtener estabilidad a través de un precio fijo del coste de la energía a largo plazo, es decir, buscan mitigar el riesgo de precios de mercado con un PPA.

Las preguntas de los asistentes al webinar

Todos los temas tratados en el webinar despertaron el interés del público asistente, y entre ellos, obviamente, hubo muchas preguntas relacionadas con los PPA. También hubo interés por los servicios que se prestan desde AleaSoft, a raíz del análisis de la evolución de los mercados de energía realizado durante la primera ponencia del webinar. Se destacaron algunas de las características de los informes de previsiones de precios de largo plazo que los diferencian de los de otros proveedores de estos servicios. Entre ellas están la calidad y coherencia de las previsiones de base científica, las previsiones de precios horarios a treinta años y las bandas de confianza que, más allá de escenarios alternativos, ofrecen una métrica probabilística de los precios futuros.

La segunda parte de esta serie de webinars

En AleaSoft se está organizando la segunda parte de este webinar, que tendrá lugar el día 15 de abril y que contará, en esa ocasión, con la participación de ponentes de Axxo. En este webinar se continuarán analizando cómo evolucionan los mercados de energía en Europa y sus perspectivas a medio y largo plazo. También se hablará sobre los nuevos actores en los mercados financieros para absorber la demanda de financiación teniendo en cuenta toda la potencia renovable que se espera

instalar en los próximos años, así como de la toma de posiciones en cuanto al cambio climático de los grandes stakeholders a nivel mundial. Además, se analizarán los PPA corporativos como una solución tanto para la industria como para el desarrollo de las renovables.

Anteriormente en AleaSoft se han realizado otros webinars en los que se ha abordado la financiación de los proyectos de energías renovables con la colaboración de importantes empresas del sector de la energía. Son los webinars del mes de octubre de 2020 con la participación de Deloitte, de noviembre de 2020 con Vector Renewables, de enero de 2021 con PwC y de febrero de 2021 con Engie. En todos estos webinars se ha destacado la importancia de las previsiones de precios de largo plazo con 30 años de horizonte y granularidad horaria para negociar las condiciones de un PPA, participar en las subastas de renovables, en las auditorías y en la valoración de carteras.

Para más información, es posible dirigirse al siguiente enlace: <https://aleasoft.com/es/espanna-paraiso-ppa-europa/>

Datos de contacto:

Alejandro Delgado
900 10 21 61

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

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Industria](#) [Téxtil](#) [Webinars](#) [Sector Energético](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>