

AleaSoft: Lo que se ha analizado sobre PPA en los webinars de AleaSoft

Los PPA están siendo, y serán, uno de los protagonistas en la descarbonización del sistema eléctrico y en la transición energética en general. Dada su actual relevancia es entendible que sea uno de los temas que se han tratado desde todos los puntos de vista posibles en los webinars organizados regularmente por AleaSoft

Han pasado ya más de doce meses desde que en los webinars organizados por AleaSoft se empezó a tratar el tema de los PPA y su papel en la financiación de los proyectos de energías renovables. Por estos eventos han pasado algunas de las empresas más importantes del sector de la energía en España y en Europa, e incluso a nivel mundial. Entre ellas, se pueden encontrar empresas internacionales consultoras y de servicios como Deloitte, PwC, EY y JLL, multinacionales del sector de la energía como Engie, Axpo y Vector Renewables, y entidades financieras como Banco Sabadell y Triodos Bank. Las grabaciones de todos los webinars están disponibles en este enlace.

La importancia de los PPA en la financiación de las energías renovables y, consecuentemente, en la descarbonización del sector eléctrico ha hecho que sea uno de los temas más presentes en las noticias y eventos del sector. A continuación, algunos de los aspectos de los PPA que han sido analizados por los expertos a lo largo de los últimos meses en más de nueve webinars.

En lo más profundo de la crisis

Durante los meses inmediatamente posteriores al estallido de la crisis del coronavirus en Europa, abril y mayo de 2020, si bien se percibió una ligera desaceleración de las inversiones en proyectos renovables, los expertos coincidieron en enviar un mensaje de optimismo. Los precios muy bajos que se registraban en esos meses en los mercados eléctricos europeos afectaron también a los precios de los PPA e hicieron menos atractivos estos proyectos para los inversores y muchos sponsors prefirieron esperar a que la situación de incertidumbre mejorara. De todos modos, la financiación de nuevos proyectos continuó. Aunque fuera a un ritmo menor, había sponsors buscando oportunidades y los bancos continuaron ofreciendo financiación.

En esos meses de profunda crisis global, se pudo ver cómo, a pesar de retrasos y condiciones menos favorables para la financiación, los desarrollos de nuevos parques continuaron y el sector eléctrico mostró una enorme solidez cuando muchos otros sectores sufrían caídas terribles que afectarían a su evolución en el medio y largo plazo.

Herramienta para la gestión de riesgos

A medida que el número de proyectos renovables en el mercado sin ayudas aumentaba, también aumentaba la necesidad de protegerse de la volatilidad de los precios del mercado para poder

disponer de estabilidad de los ingresos en el largo plazo, una condición muy importante a la hora de obtener financiación. En este escenario, los PPA se han posicionado como una de las mejores opciones a la hora de mitigar el riesgo de precios de mercado.

Si se tiene en cuenta los objetivos de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero establecidos por la Unión Europea para 2030 y el aumento de la capacidad renovable que se espera en la próxima década, no es sorprendente el crecimiento que ha experimentado el número de contratos PPA firmados en Europa en los últimos años.

La necesidad de una visión propia y formada del futuro del mercado

Otro de los aspectos que se han destacado prácticamente en todos los webinars ha sido la necesidad de las previsiones de precios de mercado. Para planificar un PPA es necesario para ambas partes, productor y consumidor, de disponer de una visión propia y formada del futuro del mercado basada en previsiones fiables de los precios horarios de largo plazo. Una previsión de precios horarios permite estimar el precio capturado a partir del perfil de producción de la instalación o del perfil de consumo del consumidor. De esta manera, se pueden estimar los ingresos y los costes a largo plazo, datos imprescindibles en todo modelo financiero.

Instrumentos como las bandas de confianza ofrecen una métrica probabilística a las previsiones de precio que permiten una gestión de los riesgos a largo plazo, necesarias como inputs de los modelos de gestión de riesgo.

La convivencia de los PPA con las subastas de renovables

Cuando las subastas de renovables volvieron al mercado eléctrico español, hubo cierta inquietud sobre cómo esto podría afectar al mercado de PPA, y muchas de las preguntas de los asistentes a los webinars fueron en esa dirección. Los expertos coincidieron en que el impacto sobre los PPA y sus precios sería más bien poco, teniendo en cuenta que subastas y PPA son dos instrumentos con características bastante distintas y eso lleva a niveles de precio distintos. Ambos, PPA y subastas, convivirán en el mercado eléctrico español por mucho tiempo y, según los expertos, no hay duda de que los PPA continuarán siendo necesarios en el largo plazo.

Eso sí, debido a las garantías detrás de cada uno de ellos, las condiciones de financiación a las que podrán optar los proyectos otorgados en las subastas y que estarán vinculados al REER serán mejores que las de los proyectos que dispongan de un PPA. Hay que tener presente que el REER representa un PPA con el Estado, que es un offtaker con una mucha calidad crediticia.

PPA para los consumidores

Por el lado de los consumidores, además de obtener en general precios atractivos en los PPA, también

les permite cumplir sus objetivos de responsabilidad social corporativa al disponer de las garantías de origen renovable de la energía que consumirán. Según los expertos, este es un tema de imagen y responsabilidad extremadamente importante, sobre todo para las grandes corporaciones, que no hay que infravalorar a la hora de estimar la demanda de PPA por parte de los consumidores.

Para los grandes consumidores en España, la aprobación del Estatuto de los consumidores electrointensivos será un aspecto muy importante para los PPA de estas industrias. El Estatuto obliga a los electrointensivos a contratar PPA renovables al menos por un 10% de su consumo anual y al menos para cinco años. Como mecanismo de apoyo, estos PPA tendrán el aval del estado, trasladando al offtaker prácticamente la mayor calidad crediticia de que puede disponer, con las ventajas que esto conllevará a la hora de poder negociar precios muy competitivos.

En el siguiente webinar organizado por AleaSoft, el próximo jueves 10 de junio, se contará con la participación de Fernando Soto, Director General de la AEGE, precisamente para debatir y analizar los efectos del Estatuto de los electrointensivos en los PPA de los grandes consumidores.

Datos de contacto:

Alejandro Delgado
900 10 21 61

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

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Otras Industrias](#) [Webinars](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>