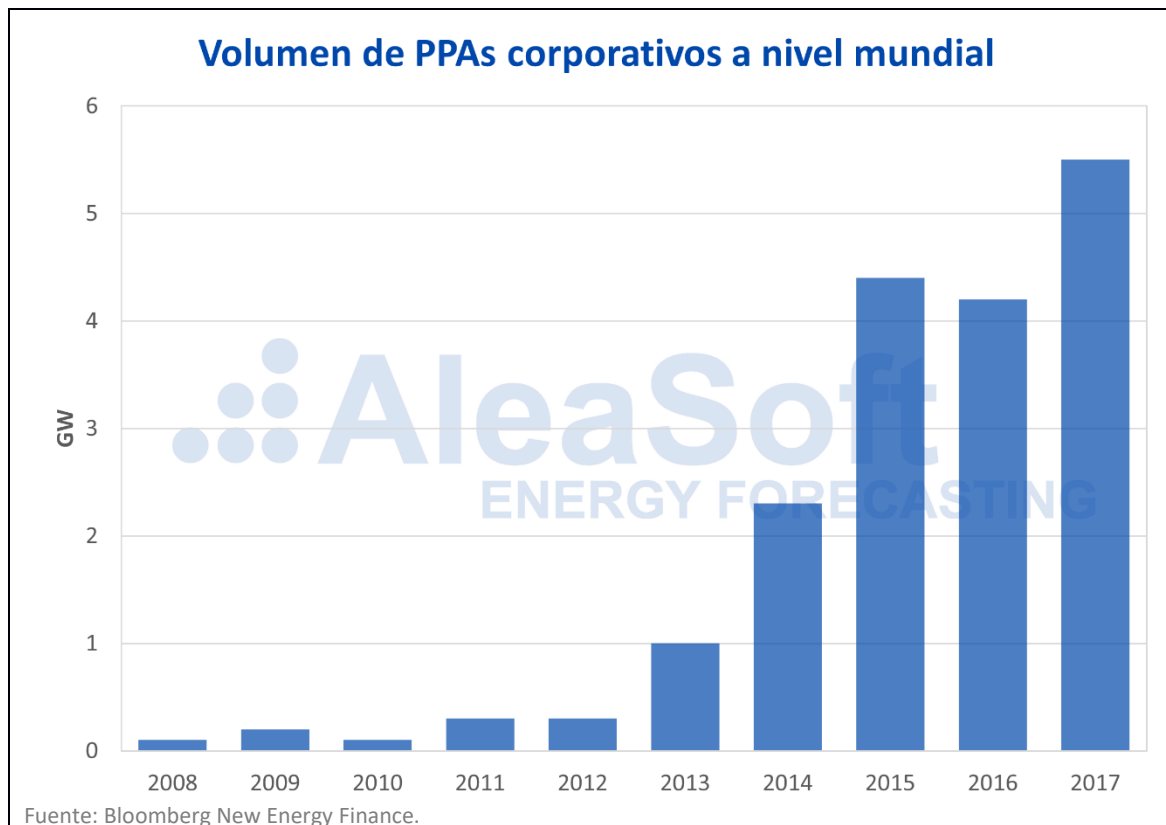


PPA: UNA OPORTUNIDAD PARA LOS AGENTES EN LA GESTIÓN DE RIESGOS EN EL MERCADO ELÉCTRICO EUROPEO

AleaSoft, 26 de marzo de 2019. El interés que han despertado los contratos PPA a largo plazo con plantas renovables ha sido debido, según AleaSoft, a la coincidencia de la caída de los costes de la tecnología fotovoltaica a niveles que la hace rentable a mercado, con la revolución renovable que plantean los objetivos medioambientales de reducción de las emisiones de CO₂ y otros GEI.

Se ha escrito mucho sobre **PPAs** en los últimos meses. Y no es de extrañar, hace un par de años, prácticamente nadie en Europa había oído hablar de ellos. Si bien los PPA han existido desde siempre, pues no dejan de ser un **contrato bilateral de compraventa de energía** usado para reducir el riesgo futuro frente a las fluctuaciones del precio volátil del mercado, su uso como herramienta, por un lado, para hacer posible la financiación bancaria de un nuevo proyecto de energía renovable y, por otro, para que un comprador obtenga una certificación verde de su suministro eléctrico, es muy reciente.

Muestra de este creciente interés en los PPA son las **previsiones de precio a largo plazo** que realiza **AleaSoft**, unas previsiones que necesitan tanto el comprador como el vendedor en un PPA. En los últimos tiempos la consultora ha experimentado un claro incremento en el número de solicitudes de estas previsiones. Antes de 2018, los interesados en este tipo de previsiones solían ser grandes consumidores que querían realizar una planificación estratégica de su consumo de electricidad a largo plazo. A partir de 2018, la demanda de estas previsiones aumentó para todos los mercados europeos, y se incorporaron nuevos agentes. Actualmente, entre los demandantes de las previsiones de precio a largo plazo se encuentran desarrolladores de parques eólicos y fotovoltaicos, bancos y fondos de inversión que necesitan las previsiones para tener un precio de referencia que les permita determinar la viabilidad de la financiación de un nuevo proyecto renovable, ya sea operando directamente al mercado o a través de la negociación de un PPA. Y también consumidores, cada vez más pequeños, buscando un precio atractivo y estable para sus costes energéticos y una certificación verde de su producción que les permita una ventaja competitiva.



El aumento de los contratos PPA con parques de energía renovable está directamente relacionado con el descenso del coste de producción de la tecnología **fotovoltaica**. Ahora mismo ya es rentable operar una planta fotovoltaica yendo directamente al mercado, sin primas ni ayudas. Pero para construir un parque continúa siendo necesaria una inversión inicial, y para ello hace falta financiación. Para obtener financiación se requiere asegurar un ritmo de ingresos a medio y largo plazo hasta poder amortizar la instalación. La volatilidad de precios en los mercados eléctricos hace que la previsión de ingresos para una instalación fotovoltaica conlleve un riesgo alto que bancos y fondos de inversión necesitan cubrir, y un PPA es una opción para minimizar el riesgo.

Las **subastas de potencia renovable** solamente aseguran un mínimo en el precio de retribución de los parques, pero no garantizan unos ingresos fijos. Así que un PPA es una solución complementaria para los desarrolladores de los parques renovables, ya que les garantiza la venta de una parte o de la totalidad de toda su producción a un precio preestablecido durante los próximos diez o veinte años, y, por lo tanto, unos ingresos asegurados, predecibles y con un riesgo mucho menor que la retribución directa del mercado.

¿Y qué gana el comprador de la energía con un contrato tan a largo plazo? El comprador de la energía, conocido como **ofttaker**, como contraparte del contrato obtiene una parte de sus costes de energía preestablecidos y asegurados durante la duración del contrato. Esto le permite una planificación de costes más eficiente a largo plazo. El otro beneficio muy interesante, si el PPA es físico o incluye los certificados de garantía de origen, es la certificación de energía verde, limpia y renovable que recibe el suministro energético del **ofttaker**, que le permite llevar a cabo unos objetivos de **responsabilidad social corporativa**, y etiquetar y publicitar sus productos como “verdes”. Una muestra de las ventajas de los PPA para los compradores es la clara apuesta que han hecho grandes empresas como Google, Apple, Facebook y Amazon, las conocidas GAFAM, para firmar PPAs con grandes **parques eólicos y fotovoltaicos**. Cada vez más los consumidores finales valoran y exigen el origen “limpio” de los productos que consumen, y llegará un momento en que este etiquetado sea imprescindible para poder ofrecer un producto competitivo.

En un mercado eléctrico como es el **mercado ibérico MIBEL**, que cuenta con un sistema eléctrico extenso, maduro y robusto, una modalidad interesante de PPA es un **PPA financiero**, es decir, un contrato en el que no se establece cómo se realizará la entrega de la energía, si no en el que solamente se acuerda una compensación económica de un contrato por diferencia entre el precio mayorista del pool y el precio de compraventa acordado. Con este tipo de contrato, tanto comprador como vendedor deben procurarse la venta y compra de energía en el mercado spot, ya sea directamente, a través de un representante o a través de una comercializadora, y posteriormente se realiza la compensación económica entre las partes. Si el precio de mercado excede el precio acordado contractualmente, el generador compensa al consumidor con la diferencia. Por otro lado, si el precio de la electricidad cae por debajo del límite contractual, el consumidor es responsable de compensar el saldo.

El precio en un PPA tampoco tiene por qué ser un precio fijo. El precio del contrato puede estar indexado al precio del pool con un **offset**, un **cap** y/o un **floor**. De esta manera, el precio de la compraventa puede fluctuar con un mínimo y/o un máximo. Actualmente, los precios que se están firmando en los PPA y que han trascendido se sitúan claramente por debajo de los precios en los mercados de futuros y de las previsiones de precio del pool para los próximos años. Y este es otro claro incentivo para los grandes consumidores de energía ahora mismo para firmar un PPA: obtener precios muy ventajosos frente a las previsiones de precio de la electricidad. Esto les proporciona de entrada una ventaja competitiva frente a los consumidores directos del mercado.

Últimamente, en algunos de los foros y encuentros en los que **AleaSoft** ha asistido, se ha notado cierta inquietud sobre si un PPA es la mejor forma para obtener financiación para un nuevo parque renovable. La preocupación parece venir por la aparente dificultad de casar la curva de producción de, por ejemplo, un parque fotovoltaico con la curva de demanda del consumidor. Respecto a estas diferencias entre las curvas de producción y de consumo, hay que recordar que un PPA financiero es tan solo un contrato financiero y que puede ser en carga base sin un perfil horario. La venta y la adquisición de la energía se hará directamente en el mercado de igual forma que si no existiera el PPA.

Los términos a tener en cuenta en la firma del contrato son similares a cualquier contrato de compraventa de electricidad, siendo muy importante definir la fecha de inicio y la duración, el volumen y el perfil de carga, las garantías y, evidentemente, el precio. La negociación del precio es un aspecto clave en la negociación de un PPA, aunque normalmente no es el aspecto más controvertido ni el más difícil de acordar. Para determinar un precio razonable tanto para el comprador como para el vendedor, ambos tienen que tener una visión clara del mercado eléctrico a largo plazo y el riesgo que están dispuestos a asumir.

En **AleaSoft** se está creando un grupo de estrategia para asesorar a nuestros clientes en las posibles alternativas en la compra y venta de electricidad a medio y largo plazo. Con los PPA se facilita que los desarrolladores e inversores de un parque renovable garanticen una parte de las ventas futuras con un consumidor que, a su vez, garantiza un precio estable sin la volatilidad del mercado a largo plazo y un suministro de energía limpia.

Fuente: **AleaSoft Energy Forecasting**.