



¿LOS PPA DEBEN EVOLUCIONAR PARA ADAPTARSE AL MERCADO?

KIM KEATS

Director



ANDRÉS MUÑOZ

CEO



“El año pasado, el mercado registró un volumen de contratos de energía verde de 8,4 GW, un 21% menos que en 2021 cuando se negociaron 10,7 GW. A pesar de ello, el número de operaciones fue un 4,5% superior ya que se cerraron 161 acuerdos en lugar de los 154 de 2021. Sin embargo, la coyuntura de mercado invita a que los PPA evolucionen”

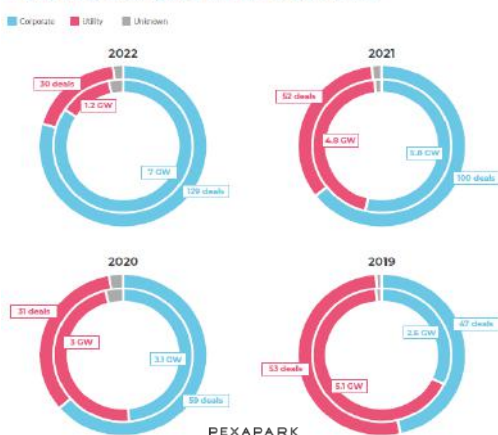
PPA deal flow by disclosed contracted capacity, in GW



PPA deal flow by deal count



PPA deal flow by offtaker type, deal count and PPA size, 2019-2022



Introducción – Estado de los PPA

A pesar de la coyuntura actual en Europa originada por el conflicto entre Rusia y Ucrania, la actividad de firma de PPA se mantuvo notablemente estable durante todo el 2022, según el último informe de Pexapark.

El año pasado, el mercado registró un volumen de contratos de energía verde de **8,4 GW**, un **21% menos que en 2021** cuando se negociaron 10,7 GW. A pesar de ello, el número de operaciones fue un 4,5% superior ya que se cerraron 161 acuerdos en lugar de los 154 de 2021.

La actividad por parte de las empresas privadas siguió siendo la más importante. Los PPA corporativos representaron un **80% del total** de acuerdos (129 de 161), y un 83% del volumen contratado (7 GW de 8,4 GW). Comparado con 2021, la actividad aumentó un 20% en cuanto a volumen de energía, ya que en 2022 se llegó a los 7 GW mientras que en 2021 fueron 5,8 GW los negociados por empresas privadas.

España, un año más, siguió siendo el principal país en cuanto a la firma de PPA por cuarto año consecutivo, tanto por volumen como por número de operaciones, con **más de 3,2 GW** de capacidad a partir de la firma de 31 acuerdos.



Alcoa, la siderúrgica española, fue el mayor comprador con diferencia en 2022. Destacan sus dos PPA con Greenalia y Endesa, por más de 1,8 GW, que representaron el 20% del volumen de energía firmado en el año. Por la otra parte, Greenalia fue el mayor vendedor con Endesa muy cerca.

En cuanto a sectores que más participaron en la firma de PPA, las IT (Tecnologías de la Información) mantuvieron su primera posición, llegando a 1,9 GW firmados, con empresas como Meta (Facebook), Amazon, Equinix, Google o Microsoft, entre otras.

¿Qué futuro le espera a la firma de PPA?

El mayor impulsor de estos acuerdos en 2022 fue la búsqueda de equilibrio en los costes energéticos, en lo que primó, para muchas compañías, la tendencia a vincular PPA a la inflación.

Esto conlleva que, viendo los pronósticos para los próximos años, los acuerdos **PPA deberán adaptarse a la situación del mercado y evolucionar.**

Los PPA a corto plazo se volverán más sofisticados y populares. Gestionando los ingresos renovables, estos acuerdos podrán ajustarse para beneficiar a las tres partes; propietarios de proyectos, empresas de servicios públicos y empresas compradores.

Análisis

Cuando el precio en el mercado diario está mucho más alto que el de los PPAs a medio o largo plazo, no es difícil entender que hay poco incentivo para firmar PPAs a precios basados en costes razonables, especialmente si como generador tienes un activo en operación y no necesitas préstamos para financiar el proyecto.

En esta situación, el gobierno no puede forzar a nadie a firmar contratos, algo que vimos en la subasta Régimen Económico de Energías Renovables ("REER") del 22 noviembre del 2022 cuando el precio de reserva quedó por debajo de las ofertas, y de 3.300 MW se adjudicaron solamente 45,5 MW de eólica y nada de fotovoltaica. **El mercado diario siempre tendrá una influencia indirecta.**

Una manera eficaz para limitar los "windfall profits" sigue siendo la minoración introducida originalmente en el Real Decreto-Ley ("RDL") 17/2021. Interesantemente, hoy la minoración no aplica si cierras una cobertura a menos de 67€/MWh, pero muchos, al hacer las cuentas, prefieren quedarse a merchant y pagar la minoración aplicable.

Combinado con el "tope del gas" introducido en el RDL 10/2022, las renovables ganan mucho menos, pero más de lo que esperaban antes del inicio de la crisis energética.

El problema fundamental de los PPAs es una **falta de liquidez**. Esto contrasta con la habilidad de traspasar fácilmente contratos a plazos en los mercados de futuros. El comprador y el vendedor pueden formular un contrato a medida, pero con la desventaja de que será difícil de ajustar cuando las circunstancias cambien, pues es difícil predecir todas las contingencias. Será la evolución del mercado que llevará a cambios en el diseño de PPAs futuros.

Por ejemplo, las subastas españolas del REER establecen un precio de exención de cobro por debajo del cual no se contabiliza la energía vendida como energía a entregar. El valor por defecto del precio de exención de cobro es 0 €/MWh, así que si el precio en el mercado diario o intradiario es negativo, **el generador no está protegido**.

En PPAs tipo “pay-as-produced” este parámetro raramente se introduce pero, en el futuro, si los precios de día caen mucho, digamos que por sobre generación fotovoltaica, podemos esperar que el lado comprador negociará por la habilidad de comprar a precio de mercado cuando este colapse. A primera vista esto afecta a los generadores, pero en realidad les incentivará a **invertir en generación flexible y el almacenamiento** a beneficio de todos.

Hay muchas variables que no controlamos y al fin y al cabo, el PPA, es solamente un instrumento más para gestionar el riesgo.

En ese sentido seguirán jugando un papel importante. Los PPAs en España son relativamente simples: a precio fijo o indexado.

A medida que las preferencias de los compradores y vendedores evolucionen, podremos ver mayor uso de **estructuras alternativas** para los PPA tanto físicos como virtuales. Es poco probable que el menú disponible de estructuras de precios se vuelva más simple, ya que deben reflejar un equilibrio personalizado de riesgos y beneficios entre los vendedores y compradores.

Esto presenta una oportunidad para que todas las partes de un PPA elijan el enfoque que mejor se adapte a sus necesidades y ayude a adaptarse a la volatilidad en el mercado mayorista.



*Análisis a cargo de Kim Keats
Martínez*

Los servicios de K4K van desde evaluaciones cualitativas de alto nivel hasta modelos y pronósticos cuantitativos detallados de energía y agua desalinizada, basados en el conocimiento de la industria y la experiencia de Kim en más de 60 países. Además, ha respaldado la finalización exitosa de 70 GW y 700 MIGD de capacidad con un valor de transacción de más de USD43 mil millones

