






Pixabay

22 agosto 2022

0

 (https://twitter.com/intent/tweet?source=https%3A%2F%2Fwww.review-energy.com&text=%20https%3A%2F%2Fwww.review-energy.com&via=review_energy)  (<http://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=https%3A%2F%2Fwww.review-energy.com&title=&summary=&source=https%3A%2F%2Fwww.review-energy.com>)  (<mailto:?subject=&body=%20https%3A%2F%2Fwww.review-energy.com>)

En Portugal es más complicado conseguir la conexión a la red de proyectos renovables pero, en cambio, tienen menos riesgo regulatorio: EKON

EKON Strategy Consulting, la compañía que reúne a expertos en los campos del gas y la energía, ha sido clave en el sector de las renovables gracias a una amplia gama de servicios estratégicos y operativos. El modelo de la compañía se ha centrado en asistir a sus clientes en transacciones comerciales complejas (M&A), brindando apoyo en litigios para arbitraje en los sectores de gas y electricidad, y brindando servicios estratégicos y de asesoramiento en PPAs.

Del mismo modo, la compañía fue uno de los actores principales en Energyyear Portugal, el congreso líder en energías renovables que se celebró en Lisboa. Review Energy habló con Kim Keats y Steven Taylor, directores de EKON para conocer **cuáles han sido las estrategias que ha seguido la empresa para consolidarse como una de las más importantes en el sector** y cómo está el mercado ibérico.

Según ellos, algunos de los aspectos particulares son el equipo que conforma a la compañía, la cercanía con los clientes y las contestaciones claras y rápidas que generan. “Diría que buscamos que el cliente siempre quede plenamente satisfecho con el trabajo realizado, y en unos plazos cortos ya que las transacciones requieren que seamos ágiles, algo inadmisibles si tienes demasiados clientes”, afirmó Taylor.

Keats y Taylor también analizaron el mercado de la península ibérica. Según, Keats, **“Portugal se quiere abrir a diferentes soluciones a problemas que van a existir en el futuro, a temas de almacenamiento, venta de servicios de balance, etcétera.** Lo que lo hace un mercado muy interesante”.

Además, Taylor agregó que en Portugal es más complicado conseguir la conexión a la red de proyectos renovables, pero hay una ventaja importante y es que en ese país el riesgo regulatorio, analizando los últimos 20 años, es mucho menor que en España. “Si un proyecto en Portugal tiene punto de conexión vale muchísimo y además tiene menos riesgo regulatorio que un proyecto en España. En este último país ha habido cambios regulatorios desde 2012 que han impactado de forma retroactiva a proyectos, mientras que en Portugal, con el mismo problema de déficit tarifario, se negociaron soluciones con el sector eólico, por ejemplo, evitando la necesidad de implementar cambios regulatorios retroactivos”, explicó.

¿Y qué pasa con los PPAs en las dos regiones?

España ha firmado más PPAs que su vecino Portugal. Para Keats, esto se debe a dos razones: la electricidad portuguesa es mucho menor que la española, una quinta parte, lo que impulsa a promotores e inversores a fijarse más en España. Segundo, **porque no hay tantos proyectos renovables nuevos “merchant” en Portugal, mientras que en España hay más proyectos que buscan gestionar su riesgo de mercado firmando contratos a largo plazo.**

Taylor añadió que muchos de los proyectos que se habrán desarrollado en Portugal son fruto de las subastas impulsadas por el gobierno y que se cerraron a precio fijo “como si fuera un PPA”, explicó, por lo que habrá menos necesidad de PPAs en Portugal que en España. Y mientras tanto en España, los precios altos de la electricidad de los últimos 18 meses han hecho que muchos proyectos, especialmente fotovoltaicos, que surgieron de la subastas españolas de 2016-2017, que se pensaba tenían una protección regulatoria, no la tendrán desde enero 2023 y es posible que muchos buscarán firmar PPAs.

//