



Energía

Las empresas abren una carrera por los contratos de la luz a precios estables

Los grandes consumidores firman acuerdos a larzo plazo con plantas renovables ya en marcha para blindarse de la crisis energética

DAVID PAGE
Madrid

La escalada de precios en los mercados eléctricos, afectados por la subida disparada del gas natural por la tensión generada por la guerra en Oriente Medio, está provocando un vuelco en el negocio de los megacontratos de venta de luz para grandes consumidores. Este tipo de contratos, denominados en el sector como PPA (*power purchase agreement*), se firman entre eléctricas productoras y grandes empresas para garantizar el suministro de electricidad a un precio estable durante 10 o 15 años.

Los grandes consumidores –por lo general empresas con una alta demanda energética– utilizan estos contratos como escudo a largo plazo frente a la volatilidad de los precios de la electricidad. Pero el caos de precios en los mercados de electricidad de toda Europa está desatando una carrera entre compañías por firmar nuevos acuerdos para blindarse frente a las subidas y, además, de manera rápida.

Tradicionalmente los grandes consumidores firman estos PPA con plantas de energías renovables aún en proyecto, cuando se encuentran en fases de tramitación o de construcción, garantizándose así toda o parte de su producción de electricidad futura para cubrir su consumo. Sin embargo, la actual crisis de precios está provocando un vuelco en el sector y está haciendo que cada vez sean más comunes los contratos con plantas renovables que ya están operativas con el objetivo de conseguir un escudo inmediato frente a las subidas de la luz, según advierte el último informe de LevelTen Energy, gestor del mayor mercado de compraventa de este tipo de contratos.

Las ofertas de estos grandes contratos de suministro de luz de plantas renovables que ya están operando concentran casi el 40% de todo el mercado europeo. Y en el

caso concreto de los parques eólicos la cifra roza el 60% total de la producción ofertada. «El mercado ha evolucionado. Los compradores europeos valoran ahora la estabilidad, la resiliencia y el ahorro de costes de las renovables tanto como la adicionalidad, si no más. Y muchos proyectos en operación con subvenciones públicas a punto de expirar buscan PPA», explican desde LevelTen.

Sin esperar a permisos

LevelTen no incluía hasta ahora en sus informes de seguimiento del mercado de PPA las plantas operativas, porque su peso era reducido, y la inmensa mayoría de acuerdos se cerraban con instalaciones renovables en construcción. El aumento disparado del precio del gas natural está contaminando los mercados de electricidad, y está empujando a los grandes consumidores de energía a buscar coberturas financieras cara al invierno. Las plantas renovables ya en marcha pueden empezar a suministrar energía y garantías de origen verde de la energía de inmediato, sin riesgos vinculados a los plazos de construcción, ni de obtención de los permisos administrativos o de conexión a la red eléctrica.

«Los activos en operación reducen el riesgo de manera natural y conllevan menos obstáculos de desarrollo y retrasos en los permisos que los proyectos de nueva construcción», apunta Plácido Ostos, director de análisis del mercado europeo de LevelTen Energy. «Por ello, suelen representar una vía más rápida y económica para acceder a energía que nuevas infraestructuras verdes. Para los compradores que priorizan la rapidez y el precio frente a la adicionalidad, los acuerdos vinculados a proyectos en operación pueden resultar más atractivos».

España es la gran potencia europea del mercado de los megacontratos de venta de luz para grandes empresas procedente de



Vista aérea de un parque fotovoltaico en Badajoz.

Hasta ahora, los PPA, que garantizan el suministro eléctrico a 10 o 15 años, era con centrales aún en obras

España es la gran potencia europea en este tipo de megaconvenios de venta de electricidad

plantas de energías renovables. Lo es desde hace años y lo va a seguir siendo. Líder tanto por número de acuerdos de compraventa de energía, por volumen de electricidad comprometida para su suministro durante años y porque en España se firman los contratos a precios medios más bajos del continente.

El precio medio de los PPA españoles para venta de electricidad generada por energía solar cayó en el tercer trimestre del año hasta los 30,93 euros por megavatio hora (MWh), con un descenso de otro 1,2% en relación al trimestre anterior y del 7,7% frente a hace un año. Pero la compañía alerta de que se están firmando PPA solares en el mercado español a precios aún más bajos, y que incluso se ha llegado a marcar un récord con acuerdos por debajo de los 30 euros por MWh.

El enorme despliegue de nuevas renovables en los últimos años está haciendo que se dispare el número de horas en que el mercado mayorista de la electricidad marca precios de cero euros o incluso con precios negativos y también precios de derribo de apenas unos céntimos. Se está generando una brecha creciente entre los precios por horas de un mismo día, con desplomes de precios en horas centrales de la jornada, que es

cuando se concentra la producción de energía solar, y con precios disparados el resto de horas por el impacto de la alta cotización del gas natural.

Un fenómeno que está haciendo que esté cayendo el número de contratos de energía solo solar, mientras crece el de los contratos que suman también la posibilidad de almacenamiento con baterías con precios mayores. España y Portugal representan casi la mitad de todas las ofertas híbridas de Europa. «El número de ofertas solares en España de nueva construcción ha caído de forma considerable, ya que la intensa canibalización empuja a los desarrolladores a combinar la solar con almacenamiento en baterías», subraya LevelTen. Los contratos de energía hibridada registraron un aumento de precios del un 6,8 % el pasado trimestre, hasta los 48,00 euros por MWh, unos 17 euros por encima de los precios de la solar. ■