



INTRODUCCIÓ

El moment actual és d'incertesa energètica, i especialment d'incertesa al sector elèctric.

Això és perquè estan confluint diverses tendències que convé examinar amb deteniment:

- Les exigències de la UE per frenar el canvi climàtic, plasmades en diverses directrius amb objectius per al 2030.
- L'auge de les Energies Renovables com a resposta a l'anterior i la necessitat de la seva integració a la xarxa elèctrica actual.
- El previsible increment dels vehicles elèctrics, fet que suposa l'electrificació del sector del transport.
- La necessitat, cada cop més imperiosa, de disposar de mitjans d'emmagatzematge massiu, única manera de fer totalment útils les Energies Renovables.
- La necessitat d'un nou concepte de xarxa elèctrica, que contempli els fluxos de potència en tots dos sentits, de generador a consums i de consums a la xarxa. Això comporta passar d'una xarxa de potència a una xarxa més sofisticada de potència i comunicacions integrada; el que s'està anomenant Smart Grids.

MODEL DE NEGOCI I PROMOCIÓ DE PARCS FOTOVOLTAICS

Tot això es tradueix en un nou paradigma elèctric al qual cal fer front intel·ligentment.

Dins aquest nou marc energètic sorgeixen, afortunadament, oportunitats de nous negocis, com ara el desenvolupament de grans parcs fotovoltaics o eòlics, projectes que ja no han de ser forçosament liderats per les grans estructures elèctriques actuals, sinó que estan accessibles a grups promotors o inversors industrials diversos.

Posem-nos a les sabates d'un possible inversor o desenvolupador d'aquests nous sistemes generadors d'energia elèctrica.

Quines serien les principals preguntes que es farien? Possiblement algunes com:

- Quines són les millors tecnologies a emprar?
- On ubicar-les? Quines han de ser les característiques recomanables de l'emplaçament?
- Com començar? Quins permisos i autoritzacions necessitaré i qui me'ls donarà?
- Com vendre l'energia que produeixi el meu sistema de la millor manera possible? Quins acords he d'aconseguir abans de començar?
- Amb quins terminis?
- Com trobar el finançament necessari per a tot el projecte i com estructurar el deute?

A totes aquestes preguntes, i a d'altres que sens dubte sorgiran intenta donar resposta el curs que a continuació els presentem.

OBJECTIUS

L'objectiu principal d'aquest curs és donar una visió realista i pràctica de les diferents activitats i etapes que cal fer per desenvolupar una planta solar fotovoltaica a gran escala, tant des del punt de vista tècnic com fonamentalment de negoci.

En conseqüència està dirigit tant a tècnics com a no tècnics que estiguin interessats en aquest camp energètic i que vulguin conèixer tant les parts tècniques (enginyeria necessària per a la posada en marxa) com les parts administratives (obtenció de permisos) i de negoci, incloent-hi les opcions comercials per a la venda d'electricitat (PPAs, venda a Mercat Spot, Futurs, etc.), els conceptes bàsics associats a la visió de l'inversor (rendibilitat, risc i estructura de finançament), i una aproximació pràctica als models financers per a la presa de decisions.