



INTRODUCCIÓN

El momento actual es uno de incertidumbre energética, y en especial de incertidumbre en el sector eléctrico. Ello se debe a que están confluyendo varias tendencias que conviene examinar con detenimiento:

- Las exigencias de la UE para frenar el cambio climático, plasmadas en diversas directrices con objetivos para el 2030.
- El auge de las Energías Renovables como respuesta a lo anterior y la necesidad de su integración en la red eléctrica actual.
- El previsible incremento de los vehículos eléctricos, lo que supone la 'electrificación del sector del transporte.
- La necesidad, cada vez más imperiosa, de disponer de medios de almacenamiento masivo, única forma de hacer totalmente útiles las Energías Renovables.
- La necesidad de un nuevo concepto de red eléctrica, que contemple los flujos de potencia en ambos sentidos, de generador a consumos y de consumos a la red. Ello conlleva consigo el pasar de una red de potencia a una red más sofisticada de potencia y comunicaciones integrada; lo que se está llamando Smart Grids.

MODELO DE NEGOCIO Y PROMOCIÓN DE PARQUES FOTOVOLTAICOS

Todo ello se traduce en un nuevo paradigma eléctrico al que hay que hacer frente inteligentemente.

Dentro de este nuevo marco energético surgen, afortunadamente, oportunidades de nuevos negocios, como por ejemplo el desarrollo de grandes parques fotovoltaicos o eólicos, proyectos que ya no tienen forzosamente que ser liderados por las grandes estructuras eléctricas actuales, sino que están accesibles a grupos promotores o inversores industriales diversos.

Pongámonos en los zapatos de un posible inversor o desarrollador de estos nuevos sistemas generadores de energía eléctrica.

¿Cuáles serían las principales preguntas que se harían? Posiblemente algunas como:

- ¿Cuáles son las mejores tecnologías a emplear?
- ¿Dónde ubicarlas? ¿Cuáles deben ser las características recomendables del emplazamiento?
- ¿Cómo empezar? ¿Qué permisos y autorizaciones voy a necesitar y quien me los dará?
- ¿Cómo vender la energía que produzca mi sistema de la mejor forma posible? ¿Qué acuerdos debo lograr antes de empezar?
- ¿Con qué plazos?
- ¿Cómo encontrar la financiación necesaria para todo el proyecto y cómo estructurar la deuda?

A todas estas preguntas, y a otras que sin duda surgirán, intenta dar respuesta el curso que a continuación les presentamos.

OBJETIVOS

El Objetivo principal de éste curso es dar una visión realista y práctica de las diferentes actividades y etapas que hace falta realizar para desarrollar una Planta Solar Fotovoltaica a gran escala, tanto desde el punto de vista técnico como fundamentalmente de negocio.

En consecuencia está dirigido tanto a técnicos como a no técnicos que estén interesados en éste campo energético y que deseen conocer tanto las partes técnicas (ingeniería necesaria para su puesta en marcha) cómo las partes administrativas (obtención permisos) y de negocio, incluyendo las opciones comerciales para la venta de electricidad (PPAs, venta a Mercado Spot, Futuros, etc.), los conceptos básicos asociados a la visión del inversor (rentabilidad, riesgo y estructura de financiación), y una aproximación práctica a los modelos financieros para la toma de decisiones.