

AleaSoft: El VI Foro Solar de la UNEF: un marco ideal para seguir avanzando en la revolución fotovoltaica

El VI Foro Solar organizado por la UNEF se desarrolló en Madrid los pasados días 22 y 23 de octubre y nuevamente ha sido un marco ideal para debatir opiniones y puntos de vista que permitan seguir avanzando en la actual Revolución Fotovoltáica. En este artículo AleaSoft detalla los principales puntos expuestos durante su participación en la mesa "Alternativas de desarrollo de una planta fotovoltaica: Elementos clave en la toma de decisiones

Ayer se clausuró el VI Foro Solar de la UNEF que se desarrolló los días 22 y 23 de octubre en Madrid y que tuvo como lema "La fotovoltaica como elemento principal del modelo energético". Desde AleaSoft, que participó y patrocinó el evento, envían una felicitación a la UNEF por la organización del evento y por la labor que desempeñan cada día para potenciar el desarrollo del sector fotovoltaico en España.

La coyuntura actual, en que la Revolución Fotovoltáica es cada vez más palpable, ahora que la fotovoltaica está tomando impulso y su potencia instalada en España ha aumentado en lo que va de año, hasta septiembre de 2019, un 33% según los datos publicados por REE, así como las buenas perspectivas para los próximos años, han marcado el carácter general del evento y en particular de los distintos debates que se realizaron durante los dos días.

Antonio Delgado Rigal, Director General de AleaSoft, participó en la mesa "Alternativas de desarrollo de una planta fotovoltaica: Elementos clave en la toma de decisiones" que tuvo lugar ayer 23 de octubre, en la que tuvo la oportunidad de dar su punto de vista sobre un tema tan importante en el contexto actual de la industria fotovoltaica.

En la mesa se resaltó la importancia de tener una visión de futuro para el desarrollo de una planta fotovoltaica. Sobre este aspecto Antonio comentó que AleaSoft lleva 20 años haciendo previsiones basadas en Inteligencia Artificial para las 20 empresas más importantes del sector eléctrico español y contribuyendo a la digitalización de las mismas, y que estas empresas demuestran su satisfacción renovando consecutivamente cada año la confianza en la consultora española.

Según Antonio, para el desarrollo de una planta solar y la toma de decisiones se deben tener en consideración cuatro puntos: información, previsiones, probabilidades y optimización.

En cuanto a la información, se debe tener en cuenta la historia, lo que está pasando en España y en el resto de Europa en el mercado eléctrico, en las subastas de renovables realizadas y las futuras, en la economía, así como su incidencia en la demanda eléctrica, en los mercados de combustibles, etc.

Las previsiones son imprescindibles para la toma de decisiones. Por ejemplo, las previsiones a corto plazo son una referencia para la participación en el Mercado Diario, Intradía, Banda de Regulación Secundaria y Desvíos, las previsiones a medio plazo son útiles como referencia para la participación en los mercados de futuros y para las coberturas de riesgos, y las previsiones a largo plazo son un input fundamental para los PPA y para cualquier plan de inversión a largo plazo.

También es importante la gestión de la incertidumbre aportando probabilidades de la previsión. Preguntas como ¿qué probabilidad hay de que en 2025 el precio sea menor que 20 €/MWh o mayor que 50 €/MWh? son cruciales para la toma de decisiones. Las probabilidades de la previsión se calculan teniendo en cuenta distintos escenarios de las variables que inciden sobre el precio del mercado: precio de los combustibles y de los derechos de emisión de CO₂, producción hidroeléctrica, nuclear, solar, eólica, etc.

El cuarto punto al que se refería Antonio, la optimización, se trata de analizar cómo combinar de forma óptima las opciones de explotación de la planta teniendo en cuenta la información, las previsiones y sus probabilidades. Esto se puede hacer combinando con baterías, produciendo hidrógeno, usando distintos mecanismos para la venta de la energía, por ejemplo, un 40% mediante PPA y un 60% a mercado, etc.

Las previsiones de precios del mercado eléctrico deben ser científicas y coherentes. Los modelos deben captar el equilibrio del mercado en el pasado y propagarlo hacia el futuro. Según Antonio, el equilibrio del mercado seguirá existiendo mientras exista el mercado marginalista, que permanecerá al menos 20 años más. La metodología de AleaSoft, con una calidad probada durante 20 años, combina Redes Neuronales, modelos SARIMA y regresión. Además, las previsiones que ofrece la empresa dependen de unas 15 variables explicativas. En resumen, las previsiones de AleaSoft están basadas en el equilibrio del mercado, un modelo científico y las variables explicativas para cuantificar probabilísticamente el precio en los distintos horizontes. También se tienen en cuenta situaciones nuevas que pueden ocurrir en el futuro de las cuales no se tiene historia.

Otro tema que se debatió en la mesa fue la conveniencia o no de utilizar subastas de renovables para financiar los nuevos proyectos. Para Antonio el mercado es fundamental. Si no hubiera subastas el mercado funcionaría mejor. Las subastas pueden ser importantes en las islas o en otras situaciones puntuales. Si un generador fotovoltaico necesita garantizar un precio a futuro puede buscar un offtaker y firmar un contrato PPA a largo plazo.

Para AleaSoft el Foro Solar ha sido nuevamente un marco ideal para debatir opiniones y puntos de vista, así como para retroalimentarse con nuevos elementos que le permitan seguir trabajando como líderes españoles en el campo de las previsiones en el sector de la energía.

Para más información, es posible dirigirse al siguiente enlace: <https://aleasoft.com/es/vi-foro-solar-unef-marco-ideal-seguir-avanzando-revolucion-fotovoltaica/>

Datos de contacto:

Alejandro Delgado
900 10 21 61

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>