



PROGRAMA EJECUTIVO DESARROLLO DE PROYECTOS EÓLICOS

EL MODELO DE NEGOCIO

24 ABRIL 2024

Alberto Ceña

ELEMENTOS CLAVE DEL MODELO DE NEGOCIO - I

-
1. **Producto:** electricidad, es una “commodity” la calidad no es determinante, pero hay que cumplir unos requisitos mínimos regulados por los códigos de red.
 2. **Producción:** son fundamentales la selección adecuada del emplazamiento (mediciones y tipificación del viento) y de los aerogeneradores (70% del CAPEX).
 3. **Precio de venta:** marcado por el mercado mayorista y en menor medida por los de balance y no frecuencia, más las GdO. Necesidad de programar la producción para optimizar desvíos.
 4. **Comercialización:** hay que garantizar los canales de venta a través de la conexión y el acceso a la red. Reducir limitaciones.
-

ELEMENTOS CLAVE DEL MODELO DE NEGOCIO - II

-
5. **Ubicación:** fundamental en el sector eólico, por razones de coste, ambientales, propiedad del terreno y repuesta social.
 6. **Regulación:** la electricidad es un bien primario, muy importante desde el inicio del proyecto hasta la operación posterior.
 7. **Control de riesgos:** como en toda actividad económica y están sujetos a factores intrínsecos al proyecto (recurso, fallos no previstos, ..) como exógenos (precios, cambios regulatorios, ...). Necesidad de coberturas vía PPAs y seguros.
 8. **Operación y mantenimiento (OPEX):** 20% del LCOE pero unico coste variable e importante para mantener disponibilidad.
 9. **Evaluar hibridación con fotovoltaica y baterías:** incremento de la producción y aprovechar limitaciones, pero aumenta CAPEX.
-

A MODO DE SINTESIS

