
Un contrato de compra de energía confeccionado a medida

Marzo, 2018

En resumen

Hasta hace relativamente poco, cuando alguien mencionaba las siglas PPA en inglés, la primera idea que acudía a la mente de la gente del mundo jurídico o financiero, era Purchase Price Allocation. Es decir, la asignación del precio de adquisición de un negocio a los activos adquiridos. Nunca más será así. O al menos, no en el contexto del sector de la Energía.

El debate en torno a la transición energética se ha convertido una realidad cotidiana. Uno de los elementos principales de ese debate es la identificación y ponderación del papel que juegan, y jugarán, las energías renovables dentro del mix de generación. Y parece claro que éstas tendrán un papel esencial. Tanto los avances en la tecnología de generación de las energías renovables, como el abaratamiento de los costes, así como la propia regulación, favorecen e impulsan el desarrollo de las renovables. Y hablar de renovables en el contexto actual, es hablar de los PPA, entendidos éstos como: *Power Purchase Agreement*.

El PPA así entendido, que cuenta con una amplia tradición e implantación en el continente americano, consiste básicamente en un Contrato de Compra de Energía. Con cierto riesgo de caer en una simplificación extrema, podríamos definir dicho contrato como un acuerdo bilateral entre el productor y el consumidor de la energía, cuya finalidad es garantizar un precio a largo plazo entre ambas partes. De este modo, el productor se garantiza una estabilidad en el precio de venta de la energía y el consumidor reduce su exposición al coste variable de la misma.

Pero el PPA no sólo es atractivo para el productor y el consumidor. Hay una tercera parte para la que el PPA resulta muy interesante: las entidades financieras. Nada hay más apetecible para financiar un proyecto de renovables que una señal de precio de la energía estable y a largo plazo. Y parece que la necesidad de financiación de proyectos va a ser una constante en el contexto actual de las energías renovables en España. Las tres últimas subastas de renovables llevadas a cabo en nuestro país suponen la puesta en operación de ~9GW, lo que arroja un escenario en el que existen numerosos proyectos a desarrollar por parte de los adjudicatarios de la subasta, y un notable apetito de financiación en relación con esos proyectos.

Ahora bien, el diseño y la ejecución de un instrumento de estas características no se encuentran exento de complejidad. Desde un punto de vista jurídico, el PPA es un acuerdo que debe plantearse como un "traje a medida", que oferente y adquirente deben confeccionar de acuerdo con sus respectivos intereses. Así, deben tomarse en consideración todos los aspectos mercantiles y regulatorios -correcta definición de los elementos esenciales del contrato de conformidad con las exigencias regulatorias, interacción de los diferentes actores del contrato -productor, entidad financiera, comercializador, consumidor-, establecimiento de salvaguardas,...-, además de sus particularidades contables y tributarias, que deberán analizarse caso por caso.

De este modo, las implicaciones en relación con la tributación directa, pasan por tener claros los impactos contables derivados del contrato que se quiera, y pueda suscribir. Dependiendo de si estamos ante un PPA físico o financiero, el tratamiento será diferente en función de cómo se determine la propiedad del subyacente/energía, la fijación del precio, las coberturas de riesgos o el reconocimiento de ingresos, entre otros.

En relación con la tributación indirecta, nos encontramos con una realidad similar. Dependiendo de la calificación de las operaciones -si implican o no la entrega física del subyacente- el tratamiento respecto al Impuesto sobre el Valor Añadido puede variar.

Por último, una máxima que debe observar cualquier contrato que se suscriba a largo plazo: debe cubrir los futuros impactos derivados de las modificaciones normativas venideras, tanto regulatorias, como fiscales.

¿Hablamos?

Emilio Rodríguez Blanco

Director del Sector Energía PwC Tax & Legal Services

+34915684716

emilio.rodriquez.blanco@es.pwc.com