

La rentabilidad de las baterías pasa por la hibridación, la agregación y la financiación inteligente

- En la III mesa del Foro de Almacenamiento de El Periódico de la Energía, los expertos coincidieron en que algunos proyectos de baterías ya alcanzan rentabilidad, especialmente en hibridación y behind the meter. El desarrollo de nuevos modelos de negocio mejora su bancabilidad, y el esperado mercado de capacidad se...



La rentabilidad de las baterías pasa por la hibridación, la agregación y la financiación inteligente

<https://elperiodicodelaenergia.com/la-rentabilidad-de-las-baterias-pasa-por-la-hibridacion-la-agregacion-y-la-fi...>

Jaime Santisteban

Jueves, 21 mayo 2026

En la III mesa del Foro de Almacenamiento de El Periódico de la Energía, los expertos coincidieron en que algunos proyectos de baterías ya alcanzan rentabilidad, especialmente en hibridación y behind the meter. El desarrollo de nuevos modelos de negocio mejora su bancabilidad, y el esperado mercado de capacidad será clave para desbloquear la financiación bancaria a gran escala

Las cuentas del almacenamiento energético en España ya empiezan a cuadrar, pero no de cualquier manera ni para todos los proyectos. Esa es la principal conclusión de la tercera mesa redonda del Foro de Almacenamiento Energético de El Periódico de la Energía, titulada "Las cuentas de las baterías: rentabilidad y financiación en el mercado español", moderada por Borja Dalmau, director de Almacenamiento de UNEF.

El debate, celebrado en la Torre EY con lleno absoluto, reunió a expertos de primer nivel para despejar la gran pregunta del sector: ¿cuándo y cómo son rentables las baterías?

Hibridación, la llave de la rentabilidad

El consenso inicial fue unánime. Para Antonio Delgado, CEO de Aleasoft, el mensaje es claro: “Un megavatio hora fotovoltaico está depreciado; pero un megavatio hora con almacenamiento vale muchísimo más”. En su intervención, Delgado cuantificó el impacto: “una hibridación de fotovoltaica con batería puede subir los ingresos un 40%”, logrando rentabilidades en torno al 10%, si bien matizó que depende de la duración del sistema. “La batería, cuanto más grande, puede trabajar en servicios de ajuste con más flexibilidad”, añadió, destacando la ventaja de los sistemas de mayor capacidad.

Manel Sanmartí, CEO de Bamboo Energy, fue más allá: “¿Puede la flexibilidad distribuida competir con los grandes proyectos? Sí, evidentemente”. Sanmartí defendió el valor de las baterías *behind the meter* y la agregación. “Una planta virtual de energía que integre muchos pequeños activos puede participar en mercados de ajuste y ofrecer servicios como *peak shaving* (evitar penalizaciones por exceso de potencia) o arbitraje energético”, explicó.

Gonzalo Ubieto (en imagen), director de Ventas y Marketing de Ampere Energy, subrayó que un megavatio hora gestionado detrás del contador de un cliente industrial puede generar entre 30.000 y 40.000 euros anuales solo por arbitraje. “Con eso, el payback para quien invierta en CAPEX es de cinco o seis años. Si sumamos peak shaving y maximización de autoconsumo, los retornos son aún más atractivos”, aseguró.

Por su parte, Martim Vaz Pinto, director comercial Iberia de Entrix, puso el foco en los proyectos *standalone*. “Un proyecto de 50 MW y 4 horas de duración puede tener rentabilidad de doble dígito”, afirmó. “El mercado de capacidad va a ayudar mucho en la vía de ingresos y también a hacer la financiación más competitiva. Muchos proyectos pueden llegar a rentabilidades del 20%”.

Financiación: el gran desafío, pero con soluciones sobre la mesa

Si la rentabilidad técnica parece factible, el acceso a financiación sigue siendo un escollo relevante. Fernando Gamboa (en imagen), director general de Imagar Solutions en representación del consorcio Battman Storage (Elecnor, Imagar y Gotion High-Tech), subrayó la importancia de la bancabilidad. “Una alianza entre un gran tecnólogo (Gotion, con 43 GW operados en el mundo), un gran EPC como Elecnor y un software específico da seguridad a los bancos. En España tenemos 3 GW previstos para los próximos tres años”, reveló.

Martim Vaz Pinto añadió que la complejidad técnica de las baterías exige gestión por inteligencia artificial. “En mercados como Alemania o Reino Unido, los bancos ya se sienten cómodos con estructuras que garantizan ingresos mínimos o cubren los peores escenarios de precios. En España estamos viendo creciente interés de 'ofttakers' por PPAs con batería y 'tolling agreements' (alquiler del activo a un gestor especializado)”, explicó.

Las cuentas salen, pero con gestión experta

La mesa concluyó que el almacenamiento en España es rentable, especialmente si se hibrida, se agrega y se gestiona con plataformas avanzadas. La esperada llegada del mercado de capacidad (prevista para finales de 2026) no solo mejorará los ingresos, sino que abaratará la financiación, permitiendo rentabilidades de hasta el 20% en proyectos bien dimensionados. Como resumió

Antonio Delgado: “El sector necesita demostrar los ingresos. Y esos ingresos ya existen”. El reto ahora es escalarlos.