

Las comercializadoras de electricidad y su nuevo papel de gestoras de flexibilidad y riesgo

- El éxito de una comercializadora no dependerá únicamente de comprar energía al mejor precio. Dependerá de su capacidad para anticipar, estructurar y gestionar el riesgo.



Las comercializadoras de electricidad y su nuevo papel de gestoras de flexibilidad y riesgo

<https://elperiodicodelaenergia.com/las-comercializadoras-de-electricidad-y-su-nuevo-papel-de-gestoras-de-flex...>

Aleasoft Energy Forecasting

Lunes, 27 julio 2026

La creciente penetración renovable, los precios cero y negativos, la electrificación de la demanda y el desarrollo del almacenamiento de energía están transformando el negocio de las comercializadoras de electricidad. Comprar energía y trasladarla al consumidor ya no es suficiente. Las comercializadoras deberán anticipar el mercado, gestionar el riesgo y combinar coberturas, PPA y baterías para proteger márgenes y ofrecer productos competitivos.

De intermediario energético a gestor estratégico

Durante años, una parte importante del negocio de comercialización de electricidad se apoyó en una lógica relativamente sencilla, adquirir energía en los mercados mayoristas, cubrir parcialmente el riesgo y ofrecer contratos adaptados a los distintos perfiles de consumo. Sin embargo, el **mercado eléctrico** actual es mucho más complejo.

La **producción renovable** está aumentando la **volatilidad de los precios** y ampliando las diferencias entre horas. Al mismo tiempo, el **autoconsumo eléctrico** modifica los perfiles de demanda, las **baterías** permiten desplazar energía y la **electrificación de la demanda** incorpora nuevos consumos que no siempre siguen los patrones tradicionales.

Esta evolución obliga a las comercializadoras a conocer con mayor precisión cuánta energía demandarán sus clientes, cuándo la consumirán, qué exposición tendrá cada contrato y cómo

evolucionará el valor de las coberturas adquiridas.

Por ello, la comercializadora del futuro se parecerá menos a un intermediario y más a un gestor integral de **riesgos** y activos energéticos. Su ventaja competitiva dependerá de su capacidad para interpretar el mercado y convertir esa información en decisiones de compra, precios, coberturas y nuevos servicios.

Las baterías cambian el producto que puede ofrecerse al consumidor

El **almacenamiento de energía** representa una de las mayores oportunidades para las comercializadoras. Una **batería** permite comprar o almacenar energía en las horas de menor precio y utilizarla o venderla cuando el valor de la electricidad es mayor. También facilita la reducción de desvíos, la gestión de la demanda y la participación en mercados de ajuste y servicios de flexibilidad.

Su valor no se limita al arbitraje horario. Las baterías pueden ayudar a transformar una producción renovable variable en un producto más estable, gestionable y próximo al perfil real de los consumidores.

Esta capacidad será especialmente relevante para los **grandes consumidores** industriales. Las coberturas basadas únicamente en producción **fotovoltaica** protegen el consumo durante las horas solares, que suelen coincidir con los precios más bajos. Sin embargo, una parte importante del riesgo industrial se concentra en las horas de la tarde y la noche. El almacenamiento permite desplazar energía hacia esos períodos y construir productos más ajustados a las necesidades de cada consumidor.

Los PPA híbridos abren una nueva etapa

La **hibridación** de plantas fotovoltaicas con baterías también puede cambiar el papel de las comercializadoras en los **PPA**. La batería permite desplazar parte de la producción solar, reducir la concentración de la entrega en horas de baja captura de precio y mejorar el perfil energético contratado.

Para la comercializadora, un **PPA híbrido** puede aportar energía renovable con una curva más próxima a la demanda de su cartera. Esto reduce la necesidad de comprar energía adicional en horas de precios más altos y facilita la creación de contratos más competitivos a precio fijo o con coberturas parciales.

Para el promotor, la existencia de una contraparte capaz de valorar correctamente el perfil híbrido puede mejorar la estabilidad de los ingresos y facilitar la **financiación de proyectos renovables**. Los PPA físicos, las estructuras híbridas y las nuevas fórmulas contractuales están adquiriendo importancia precisamente porque permiten combinar ingresos de mercado, contratos a largo plazo y diferentes fuentes de flexibilidad.

No obstante, incorporar una batería no elimina el riesgo automáticamente. Su valor dependerá de la estrategia de operación, de los diferenciales horarios de precios, de la degradación, de los mercados en los que participe y de las restricciones técnicas y regulatorias. La comercializadora que quiera

capturar ese valor necesitará modelos de optimización y **previsiones coherentes** para cada horizonte temporal.

Gestionar la cartera con escenarios y no con una única previsión

La volatilidad ha demostrado que las decisiones de cobertura no pueden basarse exclusivamente en el precio spot ni en la evolución de las últimas semanas. Las comercializadoras necesitan previsiones de corto, medio y largo plazo, acompañadas de **escenarios probabilísticos** y bandas de confianza.

Una previsión central puede señalar la evolución más probable del mercado, pero no muestra por sí sola el riesgo de escenarios extremos. Para proteger los márgenes es necesario estimar qué ocurriría si los precios superan el presupuesto, si aumenta el número de horas negativas, si cambia la demanda de la cartera o si una cobertura resulta insuficiente.

Esta visión probabilística permite decidir qué porcentaje de energía debe comprarse a plazo, cuánto conviene mantener expuesto al mercado, cuándo cerrar una cobertura y cómo valorar contratos a precio fijo, indexados o mixtos.

No existe una estrategia de aprovisionamiento válida para todas las comercializadoras. Cada cartera tiene un perfil de consumo, una tolerancia al riesgo y unas obligaciones contractuales diferentes. La previsión debe convertirse en una herramienta integrada en la gestión diaria del margen.

La flexibilidad y el riesgo como eje del nuevo modelo de negocio

La comercializadora que combine previsiones coherentes, coberturas, PPA y baterías bajo una misma estrategia estará mejor posicionada para proteger sus márgenes en un mercado con más horas de precios extremos y más variabilidad horaria. La gestión de la flexibilidad y el riesgo dejará de ser una función auxiliar para convertirse en el núcleo del negocio de comercialización.

Previsiones bancables para comercialización, inversión y financiación: AleaBlue y AleaGreen

En el mercado eléctrico que está emergiendo, el éxito de una comercializadora no dependerá únicamente de comprar energía al mejor precio. Dependerá de su capacidad para anticipar, estructurar y gestionar el riesgo. Las previsiones, las coberturas, los PPA, las baterías y la flexibilidad dejarán de ser herramientas independientes para convertirse en partes de una misma estrategia.

Las comercializadoras que participen en PPA y gestionen baterías y proyectos híbridos necesitarán previsiones que puedan utilizarse tanto en la gestión de la cartera como en los procesos de inversión y financiación.

Las previsiones de corto y medio plazo de **AleaBlue**, con detalle horario y horizontes de hasta tres años, permiten analizar escenarios de precios, identificar oportunidades de cobertura y evaluar estrategias de compra y venta.

Para las decisiones de inversión y financiación, **AleaGreen** , la división de **AleaSoft Energy Forecasting** , proporciona curvas de precios de largo plazo bancables, bandas de confianza y escenarios probabilísticos que permiten valorar proyectos renovables, baterías, sistemas híbridos, autoconsumo y contratos PPA bajo hipótesis coherentes sobre precios, volatilidad y precios capturados.

Fuente: **AleaSoft Energy Forecasting**