

La volatilidad de los mercados eléctricos abre oportunidades para los PPA entre productores de renovables y grandes...

- Los PPA híbridos con baterías trasladan parte de la producción solar hacia las horas con precios más altos, lo que permite precios de PPA superiores.



La volatilidad de los mercados eléctricos abre oportunidades para los PPA entre productores de renovables y grandes consumidores

<https://elperiodicodelaenergia.com/la-volatilidad-de-los-mercados-electricos-abre-oportunidades-para-los-ppa...>

Aleasoft Energy Forecasting

Lunes, 26 octubre 2026

La creciente volatilidad de los mercados eléctricos plantea riesgos diferentes para productores renovables y grandes consumidores. Mientras los primeros buscan proteger sus ingresos frente a los precios bajos, los segundos necesitan limitar su exposición a posibles subidas. Los contratos PPA pueden aportar estabilidad a ambas partes, siempre que sus condiciones se adapten a las perspectivas del mercado y a los perfiles de generación y consumo.

La necesidad de establecer **coberturas** frente al riesgo de precios fue uno de los temas centrales del webinar número 70 de **AleaSoft Energy Forecasting**, celebrado el 15 de octubre con la participación de **Deloitte**. Durante la sesión, AleaSoft insistió en que cualquier cobertura, ya sea un **PPA** o un **contrato bilateral**, es imprescindible tanto para quien produce como para quien consume, y señaló a la **industria electrointensiva** como la más expuesta si se mantienen las tensiones actuales.

Productores y consumidores frente a riesgos de precios diferentes

Los precios de los **mercados eléctricos europeos** mantienen una tendencia al alza desde hace varios meses, siguiendo la evolución de los **precios del gas**. En septiembre subieron más de un 20% respecto a agosto en el mercado español y en los nórdicos. Los picos de las horas en las que los **ciclos combinados** marcan el precio son cada vez más altos, mientras que en las horas solares continúan apareciendo precios cero o negativos. En España, el número de horas con precios cero o negativos registrados durante 2026 hasta octubre supera ya el de todo 2024 y también al de todo

2025. Como resultado, el **spread intradiario** medio del mercado español superó los 200 €/MWh en septiembre.

Para los **productores fotovoltaicos**, la concentración de la oferta en las horas solares reduce el **precio capturado**. Aunque el precio capturado ha mejorado en los últimos meses, en muchos casos no resulta suficiente para atender la deuda de los proyectos, y existe el riesgo de que los precios vuelvan a caer en primavera, con más producción **fotovoltaica** y más lluvia.

Los grandes consumidores, como la industria electrointensiva y los **centros de datos**, afrontan el riesgo contrario. Para este invierno se esperan precios del gas elevados y volátiles, con unas **reservas de gas** en la Unión Europea al 74% a mediados de octubre, frente al 83% del año anterior. Esto reduce el margen para responder ante olas de frío o episodios de poco viento. En invierno hay además menos horas con precios bajos y los picos se concentran por la noche y por la mañana.

Esta combinación de riesgos crea un momento favorable para los acuerdos. Los productores temen una nueva caída de los precios y los consumidores, nuevas subidas. Para AleaSoft, es el escenario adecuado para que ambas partes cierren coberturas entre ellas, mediante PPA a tres o cinco años u otros contratos bilaterales.

Los PPA aportan estabilidad, pero no eliminan todos los riesgos

Según los ponentes de Deloitte, el riesgo de precio es hoy el principal riesgo de los proyectos renovables, y el PPA es el instrumento que permite acercar la visión de promotores y entidades financieras. Con un PPA, los bancos pueden financiar hasta el 75% del proyecto, frente al 50% o 55% que rara vez superan con riesgo merchant.

Sin embargo, el mercado de PPA fotovoltaicos es actualmente un mercado comprador. Hay pocos offtakers dispuestos a asumir el perfil solar, y los **PPA de tipo swap** a 10 años para fotovoltaica se ofrecen entre 22 €/MWh y 25 €/MWh. Con estos niveles la rentabilidad del promotor es baja, y fijar un precio demasiado bajo durante un periodo prolongado puede comprometer la viabilidad de nuevos proyectos.

Para los grandes consumidores, es clave la adecuación del contrato a su **perfil de consumo**. La producción fotovoltaica se concentra en las horas centrales del día, que no siempre coinciden con las de mayor consumo, por lo que hay que evaluar qué parte del suministro cubre el contrato y qué exposición al mercado permanece. Los **PPA híbridos** con **baterías** trasladan parte de la producción solar hacia las horas con precios más altos, lo que permite precios de PPA superiores. Deloitte presentó también el caso de una planta fotovoltaica conectada directamente a un centro de datos, en el que el ahorro en costes de conexión permite un PPA de unos 40 €/MWh con plazos de 15 años o más.

Además del precio, la duración del acuerdo, los volúmenes comprometidos, la modalidad de liquidación y el tratamiento de las horas con precios cero o negativos modifican el valor del contrato. Las entidades financieras exigen plazos mínimos de entre 7 y 10 años y no consideran bancables los PPA que suspenden la liquidación cuando los precios son cero o negativos. Las cláusulas determinan también el tratamiento contable, por lo que conviene analizarlas antes de firmar.

Las previsiones de precios son fundamentales para definir la estrategia de compra

Antes de firmar un PPA, un gran consumidor debe evaluar cómo podrían evolucionar los precios durante la vigencia del contrato y qué parte de su consumo le interesa cubrir. No basta con comparar el precio ofertado con el precio actual ni con las cotizaciones de los **mercados de futuros**, que en el largo plazo son poco líquidos y no deben utilizarse como previsión de precios.

Es necesario contar con **previsiones de precios de largo plazo** con detalle horario y con **escenarios** favorables y adversos que recojan la evolución de la **demanda eléctrica**, la nueva potencia solar y eólica, las condiciones meteorológicas, los combustibles y los **derechos de emisión de CO2**. Una estrategia atractiva cuando los precios son elevados puede presentar inconvenientes si los precios disminuyen de manera sostenida, y una posición sin cobertura puede resultar muy costosa en un escenario extremo. En el webinar, AleaSoft advirtió de que la coincidencia de las tensiones en el estrecho de Ormuz con incidencias en el parque nuclear europeo podría llevar los precios a 500 o 600 €/MWh.

Para Deloitte, una curva de precios robusta, bancable y justificable ante financiadores y auditores es prácticamente el principal input, tanto en la **valoración de los contratos** como en las estimaciones de flujos de caja.

La gestión del riesgo, más allá del precio de contratación

Para los grandes consumidores, una **estrategia de compra de electricidad** debe ir más allá de conseguir el precio más bajo en un momento determinado. El objetivo es combinar contratos y coberturas que mantengan los **costes eléctricos** en niveles asumibles, sin renunciar a las horas de precios bajos. Las **baterías detrás del contador** amplían estas opciones, ya que permiten almacenar energía en las horas de precios bajos y utilizarla en las horas de precios más altos. AleaSoft está recibiendo cada vez más encargos de grandes consumidores electrointensivos interesados en instalar baterías.

Un momento favorable para cerrar coberturas

El invierno 2026-2027 llega con precios del gas altos y elevada volatilidad, mientras que la primavera volverá a traer horas de precios muy bajos. Productores y grandes consumidores tienen necesidades complementarias, y los PPA y los contratos bilaterales permiten que ambas partes fijen una parte de sus ingresos y de sus costes. El éxito de estos acuerdos dependerá de que se adapten a los perfiles de generación y consumo, de que sus cláusulas se analicen antes de firmar y de que ambas partes dispongan de una visión fundamentada sobre la evolución del mercado eléctrico.

El papel de AleaBlue, AleaGreen y AleaHub en las estrategias de contratación

AleaSoft Energy Forecasting ayuda a los grandes consumidores a planificar sus compras de electricidad y gas y a definir coberturas, con simulaciones que permiten valorar contratos a plazo, futuros y PPA y apoyo en la negociación de acuerdos bilaterales. **AleaBlue**, la división especializada en previsiones de corto y medio plazo, ofrece previsiones y simulaciones horarias de precios con hasta tres años de horizonte para la gestión de riesgos y las coberturas.

AleaGreen , la división especializada en previsiones de largo plazo, proporciona **curvas de precios** horarias con hasta 40 años de horizonte. Estas previsiones, con bandas de confianza, son la base de la consultoría de AleaSoft en la identificación de riesgos, la definición de acuerdos y termsheets, y la negociación y el cierre de PPA. La metodología de AleaSoft combina **Inteligencia Artificial** , series temporales y modelos estadísticos, con 27 años de experiencia.

Como complemento, **AleaHub** , el marketplace de PPA de AleaSoft, pone en contacto a offtakers y promotores y comprueba que sus necesidades coincidan en cantidad de energía, plazo, tipo de PPA, precio y garantías de origen.

Fuente: **AleaSoft Energy Forecasting**