

Previsiones de precios del mercado eléctrico

180€/MWh en 2022, 80€ en 2023, 60€ en 2024 y 40€ a partir de 2025

Viernes, 10 de diciembre de 2021

2

Luis Merino

¿Cómo manejar los riesgos del mercado eléctrico en un entorno de precios tan volátil? Ha sido una de las cuestiones que ha sobrevolado hoy el Solar+Wind Spain Congress, organizado por Energy Box. Nadie tiene recetas mágicas pero todos creen que lo importante es tener una estrategia.



Foto: EKON

“Si algo parece claro es que cuando sopla el viento y hace sol bajan los precios del mercado eléctrico”, ha dicho hoy Kim Keats Martínez, director de Market Modelling en la consultora EKON. Que se ha atrevido a apuntar algunos pronósticos con la ayuda de los datos ofrecidos por diferentes empresas. “Si se cumplen los objetivos del despliegue de renovables en Europa, las previsiones que se pueden hacer es que el próximo año, pasado ya el invierno, los precios iniciarán una curva descendente que se estabilizará en torno los 180€/MWh a lo largo de 2022; que rondará los 80€ en 2023; se moverá alrededor de 60€ en 2024; y que bajará hasta los 40€ entre 2025 y 2030”.

Keats Martínez está convencido de que en los próximos años “llegará un periodo de estabilidad con las renovables dominando el mix energético”. Pero también ve algunas incertidumbres derivadas de las disfunciones lógicas que tiene cualquier cambio de modelo. “Cuando se vayan cerrando las centrales de carbón, las nucleares o las plantas de gas más viejas, los modelos indican que se puede producir una joroba entre 2033 y 2043”. Esa subida de precios dependerá de varios factores como la potencia renovable instalada o el desarrollo de los sistemas de almacenamiento. “Lo que parece evidente es que en el futuro habrá un **mercado de capacidad** [para garantizar la seguridad de suministro] en el que podrán participar las renovables en igualdad de condiciones con otras tecnologías”.

También ha hablado de gestión de riesgos Matías Gallego, socio de **Optimize Energy**, una plataforma surgida para “profesionalizar la gestión de energía”, en lugar de tener que soportar los vaivenes del pool, que tantos quebraderos de cabeza están provocando estos últimos meses. “El sector de las renovables ha madurado mucho en los últimos 15 años. Ahora las empresas internalizan más riesgos, y el mayor en estos momentos es la volatilidad del mercado. Lo cómodo es externalizarlo, pero eso tiene un coste. Nosotros creemos que merece la pena internalizar parte de ese riesgo”.

“Si vas a tomar riesgos tienes que tener una estrategia”, ha dicho Gonzalo de Cossío, Country Manager de **YEM España**, que ofrece herramientas digitales para la gestión de contratos energéticos. “Y no todas las empresas pueden hacerlo. Pero sí pueden buscar consultoras que ofrecen esos servicios”. De Cossío ha explicado que, aparte de los clásicos PPA, hay fundamentalmente tres tipos de contratos B2B. El primero es el de precio fijo, en el que el consumidor no toma ningún riesgo, todos los riesgos los asume la comercializadora, “que lógicamente va a trasladar esos riesgos y va a meter esos costes en el precio que les cobra a sus clientes”. Un segundo tipo de contrato es el de precio indexado, “que deja totalmente expuesto al cliente”.

Por último está el contrato multiclick, “en el que puedes ir haciendo constantemente cierres parciales de precio. Muchas empresas se están moviendo hacia este contrato, pero eso implica tener los recursos para manejarlo eficientemente”, apunta Gonzalo de Cossío. “Los multiclick juegan con previsiones de precio, pero no hay que hacerles caso al pie de la letra. También se pueden gestionar a través de tecnología, como la que ofrece nuestra empresa, y que evita tener que contratar a una consultora para que se ocupe de este trabajo”.

• **El precio de la electricidad en España será más bajo que en el resto de Europa a partir de 2025**