

El dilema de la fotovoltaica para instalar baterías en sus parques: vender energía a bajo precio o perder su prioridad de venta

3:57 Estimated 829 Words ES Language

El **sector fotovoltaico** en España se encuentra entre la espada y la pared. Los precios bajos durante las horas solares están reduciendo al máximo su **apuntamiento** (la relación entre el precio de una tecnología y el precio promedio del mercado), pero si instalan **baterías para almacenar** el exceso de electricidad se considera **energía 'gestionable'**.

"El problema de ser gestionable es muy serio", explica a EL ESPAÑOL-Invertia **Luis García Sáenz, director general de Contigo Energía (antes Gesternova)**.

"La energía solar pierde su **prioridad de despacho si instala baterías**, es decir, pierde la preferencia de vender su generación eléctrica frente a la producida mediante energías convencionales (gas, termosolar, cogeneración o biomasa, entre otros), añade. "Y si en las horas solares los precios son muy bajos, al menos pueden verterla a la red si no cuentan con baterías".

Invertia

"Hay **mucha incertidumbre** en el sector, nadie sabe cómo se va a comportar el sistema con las tecnologías gestionables y por eso, no termina de impulsarse el desarrollo de las baterías y la hibridación de los parques renovables en España", añade.

Si no se vende la producción en una **competencia 'caníbal'** con otros parques fotovoltaicos sin baterías, puede que caiga aún la rentabilidad de los proyectos. Según **Rodrigo García Ruiz, Energy and Risk Management Analysis Manager de Optimize Energy**, "cuando analizamos la fotovoltaica, el apuntamiento ha caído drásticamente en solo 4-5 años, pasando de casi 1 en 2020-2021 a valores entre **0.85 y 0.66** en 2023-2024. ¡Eso representa una pérdida del 15%-34% respecto al precio medio del mercado en muy poco tiempo!".

Apuntamiento.

Es la relación entre el precio capturado por una tecnología y el precio promedio del mercado. Un apuntamiento cercano a 1 implica que la tecnología captura un precio similar al del mercado, mientras que valores menores reflejan una pérdida de ingresos frente al mercado, según Optimize Energy.

Sin embargo, para la consultora de energía **AleaSoft Energy Forecasting** la **reducción de costes de las baterías** y su **hibridación con las energías renovables** serán fundamentales para aumentar la rentabilidad

de los proyectos renovables. Los análisis indican que las baterías, especialmente en sistemas híbridos, **están comenzando a ser rentables**, abriendo la puerta a un quinquenio marcado por su protagonismo en el sector de la energía.

Aún así, reconoce que la introducción de apoyos regulatorios, como los **pagos por capacidad**, que se esperan en España para principios de 2025, podría favorecer un aumento en la rentabilidad de estos proyectos.

Rentabilidad en mercado

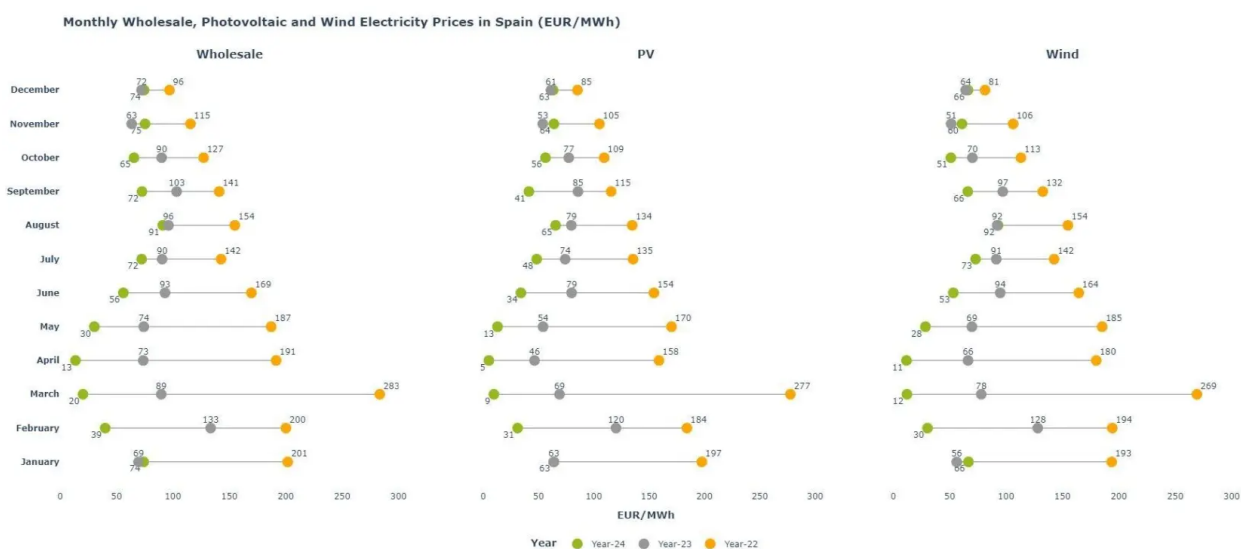
Sin embargo, en **AleaSoft Energy Forecasting** se considera que la mayor parte de los ingresos de las baterías provendrá del **arbitraje de precios** en el mercado mayorista.

Los primeros proyectos con baterías que entren en operación también generarán beneficios a través de su participación en los **servicios de ajuste**, aunque estos ingresos serán limitados a medida que crezca la competencia, dado que estos mercados tienen un menor volumen, asegura la consultora.

Un *spread* de más de 40 euros/MWh

El *spread* es la diferencia entre el precio máximo de compra y el precio mínimo de venta de un activo. O, lo que es lo mismo, la diferencia de precio entre cuando se carga una batería (barato) y se vende la energía almacenada (más caro).

"Nuestras estimaciones es que con cualquier *spread* que haya de más de 45 euros implica que hacer un ciclo es viable y se gana dinero con él", señaló a este diario hace unos días **Andrés Pinilla Antón**, Head of BESS Sales Iberia en **Mars Renewable Iberia**.



Precios eléctricos al por mayor de solar y eólica en España (euros:MWh) Optimize Energy

Pero "no se puede mirar solo un día, hay que tener la referencia de todo un año para que salgan las cuentas", explicaba, por su parte, **Xavier Cugat**, responsable de Producto del fabricante de baterías **Pylontech**.

Cuanto mayor sea la diferencia de precios entre las horas solares y las nocturnas, mayor será la rentabilidad de las baterías. Coincidió con Andrés Pinilla en que ya son rentables las baterías. "Mis números son en algún punto entre 40 euros y 50 euros. Por tanto, estoy de acuerdo con él".

Aleasoft, por su parte, ha presentado un análisis de la TIR (tasa interna de retorno) de las baterías utilizando distintos escenarios de *spread* de precios, que muestra cómo las baterías empiezan a ser rentables a medida que disminuyen sus costes.

Según este análisis realizado por **Deloitte**, un **sistema híbrido** de solar fotovoltaica y baterías con un CAPEX de **150.000 euros/MWh** comenzaría a generar retornos positivos con *spread* de precios intradiarios de entre **40 euros/MWh y 45 euros/MWh**.

En el caso de los proyectos *stand-alone*, se consideró que el CAPEX de los 35 proyectos que recientemente recibieron ayudas en España rondaba los 250.000 euros/MWh antes de las subvenciones, con un promedio de ayuda de 50.000 euros/MWh, lo que sitúa el CAPEX incluyendo la ayuda en torno a **200.000 euros/MWh**.

Para que un proyecto con este nivel de CAPEX empiece a generar retornos positivos, se necesitan *spreads* de precios intradiarios de alrededor de **70 euros/MWh a 80 euros/MWh**.