

Navegando la volatilidad

Análisis estratégico integrado del mercado eléctrico ibérico (MIBEL) para 2026

Índice

1. El nuevo paradigma del mercado: de la crisis de precios a la volatilidad estructural	01
2. Proyecciones de precios para 2026: más allá de la media anual	02
3. El nuevo campo de batalla: la volatilidad extrema intradiaria	03
4. El catalizador del cambio: implicaciones del mercado cuartohorario (MTU15)	04
5. Motores fundamentales y riesgos clave para 2026	05
6. Plan de acción comercial y estrategias de venta para 2026	06
6.1 Estrategia 1: Optimizar el riesgo indexado en un entorno de 96 bloques	06
6.2 Estrategia 2: Monetizar la flexibilidad del cliente vía autoconsumo y almacenamiento	07
6.3 Estrategia 3: Estabilizar puntos críticos con productos de cobertura híbridos	08
7. Conclusión	09



1. El nuevo paradigma del mercado: de la crisis de precios a la volatilidad estructural

El Mercado Ibérico de Electricidad (MIBEL) ha superado la fase de crisis de precios que caracterizó el periodo 2022-2023 para transitar hacia una nueva era definida por dos factores clave: **la volatilidad estructural**. Este nuevo entorno exige un cambio de paradigma estratégico, pasando de una postura defensiva [orientada a sobrevivir a los picos de precios] a una ofensiva, centrada en explotar la divergencia extrema entre los precios punta y los valles.

El éxito comercial en 2026 ya no dependerá de la tradicional obsesión por el precio medio anual, sino de la capacidad para desarrollar capacidades mucho más sofisticadas: **la gestión activa del riesgo intradiario** y la **monetización de la flexibilidad**. Dominar esta dinámica, magnificada por las nuevas reglas del mercado, no es una opción, sino el único factor que determinará el liderazgo en el sector.

Este informe desglosa las proyecciones de precios y los cambios estructurales que sustentan esta nueva realidad, culminando en un plan de acción concreto para capitalizar las oportunidades que presenta este desafiante entorno.

2. Proyecciones de precios para 2026: más allá de la media anual

Para comprender el marco operativo de 2026, es crucial analizar tanto las proyecciones de precio medio anual como las expectativas trimestrales del mercado de futuros. Aunque el precio medio proyectado pueda sugerir una aparente estabilidad en comparación con años anteriores, esta visión macroeconómica oculta una dinámica interna de volatilidad extrema que constituye el verdadero desafío comercial y estratégico.

Indicador	Proyección 2026 (Futuros)	Análisis Estratégico y Técnico
Media pool anual	56,5 €/MWh	Esta curva en backwardation no indica estabilidad, sino la creciente influencia de la capacidad renovable, cuyo efecto canibalizador de precios enmascara la exposición a picos marginalistas del gas. Hace que las estrategias de precio fijo a largo plazo sean cada vez más complejas de valorar.
Primer trimestre (1T 2026)	60 €/MWh	Aunque el promedio trimestral se proyecta contenido, existe un riesgo latente de picos de precios por encima de los 100 €/MWh en días de alta demanda invernal y baja producción renovable. Esto representa una amenaza crítica para los clientes con perfiles de consumo intensivos en este periodo.
Segundo trimestre (2T 2026)	38,25 €/MWh	El fuerte impacto de la generación fotovoltaica provocará un escenario de precios canibalizados en horas solares. Se esperan valores cercanos o inferiores a 20 €/MWh, lo que representa tanto un riesgo de margen para carteras no gestionadas como una oportunidad única para diseñar productos agresivos que capitalicen estos valles.

En consecuencia, el verdadero campo de batalla competitivo se traslada del promedio anual a la gestión del diferencial intradiario, el nuevo epicentro de la generación de valor.

3. El nuevo campo de batalla: la volatilidad extrema intradiaria

La volatilidad intradiaria deja de ser un problema técnico para convertirse en el principal factor definitorio del mercado para 2026 y, en consecuencia, en el eje central de la estrategia comercial. La capacidad para gestionar y monetizar el spread [diferencial] entre los precios máximos y mínimos diarios se erige como el nuevo indicador clave de rendimiento [KPI] para la gestión de carteras energéticas.

Los datos registrados a finales de 2025 ya dibujan con claridad el escenario de 2026:

- **Picos de precio:** Se han registrado máximos intradiarios que rozan los 159,68€/MWh en diciembre de 2025, en momentos de alta demanda y escasez de recurso renovable.
- **Valles de precio:** En contraposición, las horas de máxima producción solar hunden los precios a franjas de 20-30€/MWh e incluso a valores inferiores.
- **Conclusión estratégica:** La variación diaria del precio superará el 500% en jornadas de alta producción renovable. Este hecho transforma radicalmente la gestión de carteras indexadas y exige una capacidad de modulación del consumo prácticamente en tiempo real, convirtiéndose en un imperativo para la supervivencia comercial.

Esta dinámica de volatilidad se ve catalizada y hecha plenamente operativa por un cambio estructural clave en el diseño del mercado: la transición al mercado cuartohorario.



4. El catalizador del cambio: implicaciones del mercado cuartohorario (MTU15)

La implementación del Market Time Unit de 15 minutos (MTU15) desde el 1 de octubre de 2025 se trata de una redefinición fundamental de las reglas del juego comercial. La transición de 24 a 96 bloques de liquidación diarios acelera drásticamente todos los retos y oportunidades descritos, convirtiendo la granularidad en el factor decisivo para el éxito en la gestión de la energía.

Componente	Detalle Técnico	Implicación Comercial Crítica (2026)
Granularidad y riesgo	Transición de 24 bloques/día a 96 bloques de precio diarios en la liquidación.	Aumento exponencial del riesgo de desviación para la cartera indexada. Un desajuste en un solo bloque de 15 minutos puede generar sobrecostos significativos. Es imperativo alinear la curva de carga del cliente con la de aprovisionamiento en 96 puntos distintos a lo largo del día.
Flexibilidad como activo	Integración más precisa de las Energías Renovables Variables (VREs) y del almacenamiento en el mercado.	La capacidad de respuesta rápida (gestión de la demanda, almacenamiento) se convierte en un activo tangible y monetizable para grandes consumidores, potenciando su participación en los Servicios de Ajuste del Sistema, que ahora operan con mayor precisión.
Imperativo Tecnológico y Comercial	Exigencia de adaptación de sistemas para gestionar la resolución de 15 minutos.	Impone una reconversión tecnológica y comercial ineludible. El argumento de venta migra del "coste medio del kWh" a la "gestión activa de los 96 bloques diarios" para optimizar el coste total y capturar valor.

Para anticipar la intensidad de estos cambios, es vital analizar los motores fundamentales externos que alimentan estas dinámicas del mercado.

5. Motores fundamentales y riesgos clave para 2026

Más allá de los cambios estructurales, el comportamiento del mercado en 2026 estará determinado por la interacción de tres drivers fundamentales, cuya evolución dictará la intensidad de la volatilidad y el nivel de los precios marginales.

Driver fundamental	Dato de referencia (finales 2025)	Impacto estratégico en 2026
Gas natural (TTF)	Futuro Anual 2026 posicionado justo por debajo de 30 €/MWh.	Actúa como el precio marginal de referencia fijado por los Ciclos Combinados de Gas (CCGT) en horas sin recurso renovable. Aunque se espera una estabilidad relativa, su precio seguirá marcando los picos del mercado, especialmente en franjas nocturnas o en días sin viento ni sol.
Derechos de emisión (CO₂)	Precio medio de 80,93 €/Tn en noviembre de 2025.	Establece un suelo de precio para la generación con ciclos combinados. La tendencia al alza moderada prevista ejercerá una presión alcista constante sobre los precios marginales en horas sin renovables, limitando las caídas del precio Pool en esos momentos.
Capacidad renovable	Aportación cercana al 50% del mix en octubre de 2025.	Es el principal motor de la volatilidad. La continua instalación de capacidad solar y eólica provocará un doble efecto: un aumento de las horas con precios cercanos a cero y, simultáneamente, una mayor dependencia del gas para cubrir la demanda en las horas sin este recurso.

La confluencia de estos drivers con las nuevas reglas del mercado cuarto horario no permite una actitud reactiva y exige la implementación de un plan de acción proactivo y claramente definido.

6. Plan de acción comercial y estrategias de venta para 2026

Esta sección traduce el diagnóstico del mercado en una hoja de ruta estratégica. El objetivo es equipar al equipo comercial con las herramientas y narrativas necesarias para transformar el riesgo inherente a la volatilidad en una propuesta de valor tangible para el cliente y en un motor de crecimiento para la compañía.

6.1 Estrategia 1: Optimizar el riesgo indexado en un entorno de 96 bloques

Para contrarrestar el riesgo de desviación exponencial introducido por el MTU15, esta estrategia se centra en dotar al cliente de herramientas para gestionar activamente su exposición.

- **Objetivo estratégico:** Reducir la exposición al riesgo de desviación en la cartera de clientes con tarifas indexadas y posicionarnos como un socio experto en la gestión de la energía.
- **Acciones clave:**
 - Diseñar y lanzar una nueva línea de productos indexados que incorporen herramientas de monitorización en tiempo real con resolución de 15 minutos.
 - Implementar un sistema de alertas automáticas para clientes B2B, notificando sobre picos de precio previstos en los próximos bloques de 15 minutos.
 - Ofrecer servicios de hedging (cobertura) para fijar el precio de bloques específicos de alta volatilidad.
- **Argumento de venta y KPI:** Ofreceremos a los clientes un control sin precedentes sobre su coste energético, convirtiéndonos en un gestor activo de su riesgo. El éxito se medirá con el objetivo de lograr una reducción del 30% en la desviación de costes de liquidación para la cartera de clientes que adopten estas nuevas herramientas.



6.2 Estrategia 2: Monetizar la flexibilidad del cliente vía autoconsumo y almacenamiento

Frente a un mercado de spreads extremos, esta estrategia busca convertir la flexibilidad del consumo del cliente en un activo generador de valor.

- **Objetivo estratégico:** Transformar la flexibilidad de la demanda de nuestros clientes en una fuente de ahorro y valor añadido, consolidando nuestra posición en servicios de alta eficiencia.
- **Acciones clave:**
 - Desarrollar paquetes de servicios enfocados en el autoconsumo de gran escala, aprovechando el marco regulatorio del RDL 7/2025 (proyectos de hasta 5 MW en un radio de 5 km).
 - Crear productos que integren sistemas de almacenamiento (baterías) con software de gestión inteligente para optimizar la carga en horas de precios bajos y la descarga en horas de precios altos.
 - Capacitar al equipo comercial para cuantificar el valor económico de la modulación de consumo de los clientes.
- **Argumento de venta y KPI:** El discurso se centrará en convertir un centro de coste (la factura eléctrica) en un activo estratégico. Mediremos nuestro éxito con el objetivo de lograr un incremento del 20% en la penetración de servicios de valor añadido (SAAs) en nuestra cartera B2B/Industrial.





6.3 Estrategia 3: Estabilizar puntos críticos con productos de cobertura híbridos

Para capturar al segmento de clientes con mayor aversión al riesgo, esta estrategia ofrece una solución que mitiga la volatilidad sin renunciar a las oportunidades del mercado.

- **Objetivo estratégico:** Capturar a clientes con aversión al riesgo ofreciendo soluciones de precio híbridas que combinen estabilidad presupuestaria con la oportunidad de beneficiarse de los precios bajos.
- **Acciones clave:**
 - Diseñar tarifas mixtas que ofrezcan un precio fijo para las franjas horarias de máxima volatilidad y coste [típicamente los periodos P1 y P2 de tarde-noche].
 - Estructurar el componente fijo utilizando como referencia de cobertura las cotizaciones de futuros estables, como el Q1-26 que cotiza en torno a 60 €/MWh.
 - Mantener el resto de las horas indexadas al mercado spot, permitiendo al cliente capturar el beneficio de los precios ultra bajos en las horas de máxima producción solar.
- **Argumento de venta y KPI:** La propuesta de valor es "lo mejor de ambos mundos": certeza presupuestaria donde más importa y exposición controlada al mercado para aprovechar ahorros. El éxito se medirá con el objetivo de alcanzar un incremento del 15% en la tasa de cierre de ofertas con componente fijo para el pico de invierno.

La implementación de este plan de acción nos posicionará para liderar la transición hacia el nuevo paradigma del mercado.

El MIBEL de 2026 será un mercado de especialistas. La era de las estrategias comerciales basadas en el precio medio anual ha terminado, dando paso a un entorno donde la ventaja competitiva reside en la sofisticación técnica y la agilidad comercial.

La adaptación a el mercado cuartohorario y la gestión proactiva de una volatilidad sin precedentes no son meras opciones estratégicas; constituyen la única vía posible para el liderazgo comercial.

Al dominar estas dinámicas y transformar la complejidad en valor tangible para nuestros clientes, no solo navegaremos con éxito el nuevo paradigma, sino que seremos nosotros quienes definamos el futuro del sector.



aletteo

Una comercializadora diferente

 Aletteo

 info@aletteoenergy.com