



Resumen de prensa 15/01/2026

15/1/2026

Índice

UNEF

Las renovables piden agilizar trámites para subirse al tren del almacenamiento	4
El Economista organiza un observatorio para analizar el futuro de las renovables en España // Declaraciones de José Donoso, director general de UNEF	7
El Gobierno fracasa en su plan de energía: el autoconsumo no crece al ritmo esperado	8
El apagón revive el deprimido autoconsumo solar en España	9
El autoconsumo duda que logre su objetivo fijado por el PNIEC	10
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	11
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	12
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	13
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	14
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	15
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	16
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	17
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	18
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	19
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	20
El apagón reanima el interés por el autoconsumo, pero el ritmo de crecimiento cae	21
El apagón eléctrico despierta el interés del usuario por el autoconsumo	22
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	23
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	24
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	25
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	26
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	27
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	28

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	29
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	30
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	31
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	32
El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída	33
El apagón reanima el interés por el autoconsumo, pero el ritmo de crecimiento cae	34
El apagón reanima el interés por el autoconsumo, pero el ritmo de crecimiento cae	36
El autoconsumo solar choca con los problemas de ayudas económicas e incentivos fiscales	38
SotySolar publica su informe de autoconsumo: el sector confirma su madurez, la demanda es más sofisticada y gana peso la hibridación	40
SotySolar discrepa del optimismo de grandes como Solaria: el autoconsumo no llegará al PNIEC de 2030	42
El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe	45
El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe	47
El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe	50
El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe	54
El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe	58
El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe	60
El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe	62
El apagón disparó la búsqueda de autoconsumo con almacenamiento	64
El apagón impulsa el interés por instalar paneles solares, según InformeSolar 2025 de SotySolar	67
El apagón revive el deprimido autoconsumo solar	69
Autoconsumo solar en España 2025: ahorro, independencia y madurez del sector	71
Avance de los datos del Informe Solar. Radiografía del Autoconsumo en España en 2025	75
Dos de cada tres usuarios con placas solares planean integrar aerotermia en sus hogares para alcanzar la autosuficiencia energética total	77
El ahorro continúa siendo el principal motor de adopción del autoconsumo en España, según un informe de SotySolar	81
El ahorro energético y el gran apagón impulsaron a los españoles a refugiarse en el autoconsumo	83
El ahorro impulsa el autoconsumo y el 66% quiere incorporar aerotermia	87
El autoconsumo no confía en alcanzar su objetivo fijado por el PNIEC 2030	91
El sector del autoconsumo explora con las autonomías cómo tramitar ayudas ante la desaparición de instaladoras tras el 'boom'	93
Energía solar: el ahorro sigue siendo la principal motivación	96
Nuevo fracaso del Gobierno con su plan de energía: el autoconsumo tampoco llega	99

Se estabiliza el crecimiento del autoconsumo en España en 2025 pero se espera que alcance entre 14 y 16 GW en 2030	101
El autoconsumo solar crece en España: el 65% busca ahorro y el 66% valora la instalación de aerotermia // Declaraciones de José Donoso, director general de UNEF	105
Las empresas fotovoltaicas en España ven difícil cumplir con los objetivos de autoconsumo fijados por el Gobierno para el año 2030 // Declaraciones de José Donoso, presidente de UNEF	106

LA ENERGIA FOTOVOLTAICA

China elimina el reembolso del IVA a la exportación de productos fotovoltaicos a partir de abril de 2026	107
China elimina el reembolso del IVA a la exportación de productos fotovoltaicos desde abril de 2026	109
Así de distinto se repartió el sol en el mundo en 2025 para alcanzar un nuevo récord de producción solar	111
Autoconsumo fotovoltaico de 633 kW en un centro comercial de La Orotava	114
Castilla y León licita una instalación fotovoltaica de 500 kW para la Consejería de Sanidad	116
Cofides acompaña a Grupo Negratín en la construcción de una planta fotovoltaica en Colombia	118
Contaminación de los océanos por los plásticos: impacto y soluciones	120
Instalación BIPV de 106,39 kWp en la sede del MITECO en Madrid	124
Los tejados europeos podrían aportar 2,3 TW fotovoltaicos y cubrir el 40 % de la demanda eléctrica de la UE en 2050	126
Miguel Ángel, vocación instaladora y docente	128
Ortuella suma 300 kW con dos nuevas instalaciones fotovoltaicas para autoconsumo	132
Pramac, soluciones de energía portátil al servicio del bricolaje y el comercio	134
Valfortec construirá 13 parques fotovoltaicos en España en 2026	137
Vector Renewables alcanza 2,3 GW en proyectos fotovoltaicos en España como ingeniería de la propiedad	139

LAS RENOVABLES

El Gobierno apela al "sentido común" en la transición verde	141
Groizard defiende la transición energética como palanca de competitividad industrial	142
Groizard defiende que invertir en transición energética en España es una cuestión de "puro sentido común"	144
BP provisionará hasta 5.000 millones de dólares por su negocio renovable	146
Asterion destina 1.500 millones a crecer en biometano en Europa	147
Asterion compromete 1.500 millones para impulsar su apuesta por el biometano en Europa con su plataforma Abio	148
Navantia Seanergies y Windar alcanzan las 200 jackets fabricadas en España para parques eólicos marinos	150
Navantia y Windar alcanzan las 200 'jackets' construidas en el astillero de Fene (A Coruña)	152
¿De qué hablamos cuando hablamos de energía solar térmica?	153

2025, el tercer año más cálido desde que hay registros	157
ACERA presenta balance 2025 del sistema eléctrico chileno: récord de renovables y desafíos en infraestructura	159
Alemania e India acuerdan una cooperación más estrecha en minerales críticos, semiconductores y energías renovables	161
Basquevolt y Bcare desarrollan el primer módulo de baterías de estado sólido para aplicaciones estacionarias	163
China acapara las miradas en Abu Dhabi como líder del sector de las renovables	165
El BESS como pilar fundamental de los datacenters: resiliencia 24/7	168
El clima como factor crítico en la fiabilidad de las renovables: conclusiones del informe WMO–IRENA 2024	172
El gigante KKR invertirá 15.000 millones de dólares junto a RWE en el desarrollo de dos enormes parques eólicos marinos en Reino Unido	175
El gran reto de España para cumplir el PNIEC en solar, eólica y almacenamiento	178
El mercado mundial de almacenamiento de energía supera el hito de 100 GW de instalaciones anuales en 2025	181
España bate el récord de generación eólica diaria el pasado viernes alcanzando casi los 457 GWh	184
España fue el quinto país de la UE con mayor consumo de electricidad renovable en 2024	186
La BCT acull una exposició sobre transició energètica	188
La Generalitat de Valencia desbloquea unos 8.000 expedientes de instalaciones eléctricas pendientes	189
La oportunidad de generar alfa abordando a los grandes emisores actuales	191
La valorización del biogás como palanca clave para la descarbonización industrial	194
Más calor, más demanda y más riesgo: el nuevo tablero climático de la transición energética	196
Qualitas Energy cierra 200 millones de financiación para acelerar su cartera de 5 GW en EEUU	199
Reino Unido celebra una subasta récord de energía eólica marina y adjudica más de 8 GW de nueva capacidad	201
Un estudio de la Universidad de Granada sitúa la energía marina entre las más sostenibles	203

LAS OTRAS ENERGÍAS

La brecha de género en energía no se cerrará hasta 2061	205
Carlota Pi: “Cinco empresas se reparten el 80% del mercado eléctrico, con un poder brutal”	206
EEUU duplica las ventas de gas a España, que reduce a la mitad la compra a Rusia	207
Repsol duplica el margen de refino en España en el año 2025	208
Repsol se juega 200 millones anuales en Venezuela	209
El preacuerdo entre Galp y la española Moeve preocupa al Gobierno de Portugal	210
Cerrar la brecha de género de la transición energética dispararía el PIB	211
Hydro Tasmania lleva a cabo la demolición controlada de la chimenea de una de las últimas centrales eléctricas alimentadas con petróleo de Australia	214
Lluvia de dividendos en el sector eléctrico	216

LA ECONOMÍA

La reforma de la financiación echa a andar con el único apoyo de Cataluña	219
El Rey defiende la estabilidad y el libre comercio frente al regreso del proteccionismo económico	221
Davos avisa a Sánchez del "riesgo" de España en pensiones y sanidad	222

Las renovables piden agilizar trámites para subirse al tren del almacenamiento

- En un contexto cada vez más electrificado, las baterías se postulan como la gran solución para taponar las lagunas que presentan las ...



Energía

<https://www.eleconomista.es/energia/noticias/13727540/01/26/las-renovables-piden-agilizar-tramites-para-subi...>

Sergio Guinaldo

Jueves, 15 enero 2026

En un contexto cada vez más electrificado, **las baterías se postulan como la gran solución para taponar las lagunas que presentan las renovables**, cuya producción presenta ciertas limitaciones en determinadas fases horarias o a la hora de almacenar el excedente. Y en una región como España, que cuenta con excelentes recursos naturales como el sol o el viento, el papel que podrían desempeñar las baterías como complemento a las renovables es todavía más evidente. Sin embargo, la hibridación de plantas requiere de un impulso por parte de todos los actores implicados.

Con esta premisa, elEconomista.es ha organizado un observatorio, de la mano de FRV, para **abordar los aspectos que influyen en lo relativo al futuro desarrollo y legislación** de este tipo de instalaciones en España. Bajo el título *Hibridación en España ¿El Futuro de las Renovables en España?*, el observatorio contó con la participación de Fernando Salinas, Managing Director Iberia de FRV; Luis Alvargonzález, Managing Director de Zelestra; José Manuel Olea, CEO de Renovalia; José Donoso, Director General de UNEF; y Luis Marquina, Presidente de AEPIBAL.

Todos los intervinientes coincidieron en que **la hibridación supone una oportunidad** para la industria y para el conjunto del país, siendo un tren que no debemos dejar pasar.

"Estamos ante un momento de ilusión, en el que las empresas debemos tomarlo como una oportunidad para la industria. Hemos pasado un año 2025 complicado, de precios bajos, curtailments enormes y con una alta penetración de renovables. Incluso ha habido canibalización de

precios. Pero el país está preparado para adoptar industria electrointensiva. Es importante atraer más demanda, y para esto es fundamental cumplir con la planificación eléctrica para mejorar las redes. Podemos tener un escenario en el que el nivel de penetración de renovables sea muy importante gracias a la implementación de baterías. **Ese mix renovable y baterías puede hacer que desplacen las horas baratas del día a otras horas que son más caras**, mejorando el precio capturado de la producción renovable", introdujo Fernando Salinas, Managing Director Iberia de FRV.

"Tenemos un tren que no podemos dejar pasar", comentó al respecto José Manuel Olea, CEO de Renovalia. "La tecnología y la financiación están aquí, por lo que solo **necesitamos que nos faciliten la tramitación con un marco estable**. Si somos capaces de establecer ese marco, tendremos esa oportunidad de país y podremos desarrollar más renovables. No necesitamos nada más, solamente unas reglas de juego claras", añadió el director ejecutivo.

Esas reglas de juego "claras", según los participantes del observatorio, pasan por elementos como **agilizar y cumplir los plazos de tramitación estipulados por norma** y permitir cierta flexibilidad, aunque también por desatascar la demanda —principalmente procedente del sector industrial— o por impulsar los pagos por capacidad.

"El dinero está mirando hacia muchos sitios al mismo tiempo. Italia, Alemania, Estados Unidos... es decir, allá donde hay demanda renovable. Por ello, **España tiene que ser mucho más ágil**. Es un problema al que responde el Real Decreto 997 —aprobado el pasado mes de noviembre—, pero nos está costando ver que los diferentes organismos, como las comunidades autónomas o el propio Ministerio sean capaces de respetar los plazos fijados y responder con agilidad a esa demanda del sector privado para poner esas baterías e hibridaciones en marcha", apuntó Luis Alvargonzález, Managing Director de Zelestra.

En cuanto a la necesaria flexibilidad, el CEO de Renovalia expuso un sencillo pero clarificador ejemplo: "Si tú estás desarrollando un proyecto de generación eléctrica y quieres incluir la hibridación, **no puedes meterla porque te debes al sistema de hitos**, y de hacerlo podrías perder todos los avances logrados".

Sistema de precios

Buena parte del observatorio se enfocó en lo relativo a precios energéticos, donde hubo diversidad de opiniones. José Donoso, Director General de UNEF, apuntó al "ineficiente" sistema de marginación de precios como el "gran elefante en la habitación". "Jugamos a una lotería en la que si el precio está alto, ganamos, y si está bajo, perdemos. Es un tema complejo a nivel europeo. ¿Qué tenemos que hacer? Almacenamiento. **El almacenamiento no solo es una forma de ganar ingresos, sino también de dar estabilidad al sistema**. Si aseguramos esas cuatro horas en las que el precio es muy alto, podemos ofrecer una línea de precios estable durante todas las horas del día", desarrolló el director de la patronal fotovoltaica.

"Vamos a un modelo energético muy diferente y mucho más complejo, en el que tenemos que aprender a vender kilovatios-hora. Además de la oportunidad de país, hay una gran oportunidad de creación de nuevas empresas y perfiles profesionales para desarrollar este nuevo modelo energético", vaticinó Luis Marquina, Presidente de AEPIBAL. " **No creo que el mercado marginalista**

sea un problema , ya que hasta ahora ha funcionado correctamente. Por otro lado, al asegurar precios desde el Ministerio a 20 años estás poniendo en juego unos equilibrios que no tienen sentido", consideró el presidente de la Asociación Empresarial de Pilas, Baterías y Almacenamiento Energético.

Una opinión que Donoso replicó, señalando que "Un sistema de fijación de precios no puede ser eficiente si no se adecúa a sus propias características". "Es un sistema diseñado en los años 80, cuando el mix que se tenía era un mix sobre todo de combustibles fósiles y podía tener sentido. **Una posible solución es lo que ha propuesto la Comisión Europea con los CFDs** (Contratos por Diferencia), una herramienta en la que un suelo y un techo corrijan esa situación", desarrolló. "Cuando hay precios cero, las plantas pierden porque no amortizan el capital invertido, y cuando los precios son de 120, están mal dimensionados", concluyó.

"No hay nada mejor que el mercado, y cuanto más tiempo queramos vivir con reglas especiales, más débiles vamos a ser", agregó al debate Olea. "Está fenomenal tener un mercado de capacidad, pero este **debe obedecer a las necesidades del sistema** , no a que nuestros proyectos sean financiables".

Otra parte del debate se centró en cómo **la aceptación social será clave para la electrificación** . En este sentido, la coincidencia fue total, y todos los ponentes recalcaron la importancia de ser excelentes a la hora de desarrollar nuevos proyectos de baterías.

"Hay que ser muy beligerantes para evitar que el daño que hace un desarrollador pueda tener un impacto demoledor. Hay que luchar contra eso con casos de éxito", alegó Marquina. " **La aceptación social requiere responsabilidad por parte de todos** . Cuando hay que defender algo, no podemos ponernos de perfil. Las empresas deben hacerlo de forma excelente, los políticos, asumir su responsabilidad, y los medios y las organizaciones ofrecer información veraz", agregó Donoso.

Como broche final, el Managing Director Iberia de FRV reveló que la cifra de inversión necesaria para cumplir los objetivos fijados por el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) para 2030, si bien es elevada, no es imposible de lograr. "Según el PNIEC, **hacen falta 15 GW de almacenamiento, equivalentes a 7.000 millones de euros en inversión** . Son muchos, pero no es una cantidad desorbitada. Con el equivalente a una inversión de 10 GW en fotovoltaica, podríamos cumplir con el plan y solventar los problemas relacionados con generación renovable", indicó.

El Economista organiza un observatorio para analizar el futuro de las renovables en España // Declaraciones de José Donoso, director general de UNEF



15/01/2026 11:08

[...] [...]



El Gobierno fracasa en su plan de energía: el autoconsumo no crece al ritmo esperado

► Se debía llegar a los 19 GW instalados en 2030 y está en menos de la mitad

RAÚL MASA
MADRID

«Si no hay impulsos adicionales no se cumplirá el Pniec». El director general de UNEF, José Donoso, no duda en asumir que el autoconsumo solar será –y debe ser– esencial en el entramado energético español. Sin embargo, es poco optimista con el ritmo que se marcó el Gobierno en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima que debe cumplir objetivos en 2030.

Así lo ha expresado la cara visible de la patronal del sector solar durante la presentación del 'Informe Solar. Radiografía del Autoconsumo en España 2025' de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy. Los datos son duros. Según cifras que maneja la patronal, y que son muy próximas a las del Gobierno, 2024 cerró con 8,1 GW de potencia solar en autoconsumo. Deberán ser 19 GW en 2030.

El ritmo de crecimiento de los últimos años se ha ralentizado, pasando de los 2,5 GW nuevos en 2022, a los 1,7 GW en 2023; y tan solo 1,1 GW en 2024. Una evolución que da señales de un mercado maduro, y que necesita algún revulsivo nuevo. Precisa-

mente, desde UNEF señalan que hay que mejorar la regulación para agilizar todos los trámites; y a nivel económico deben revisarse los marcos de incentivos monetarios por ayudas de tipo fiscal.

La situación se ha convertido en un claro ejemplo de «quiero y no puedo». El CEO de SotySolar –la compañía que ha presentado el informe–, José Carlos Díaz Lacaci, asegura que las empresas tienen capacidad de sobra para instalar mucho más de lo que están haciendo ahora mismo.

Evolución del autoconsumo

Según señala el informe, el punto de inflexión llegó con el apagón de la primavera de 2025, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península. Este evento disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana. Así, el autoconsumo dejó de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En este nuevo contexto, según los datos del documento, aunque el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares (65% en 2025 vs. 60% en 2024), factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso.

En este escenario, el autoconsumo cada vez está más asociado a otros elementos. La aerotermia ha experimentado una transformación radical en tan sólo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.

Asimismo, la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

A la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno. Esta preferencia por el acompañamiento profesional y la claridad de proceso refleja la demanda de servicios integrales y fiables.

Solo se han ejecutado el 37% de los fondos europeos

La UNEF pone el foco en los fondos Next Generation que, según estiman, han sido «un instrumento muy positivo para el fomento del autoconsumo y han conseguido que se introduzca en la sociedad española y sea un bien de consumo más para los ciudadanos y empresas». El problema es que la ejecución de esos planes de ayudas apenas alcanza el 37%. Algunas regiones como Andalucía, Castilla-La Mancha, Murcia o Comunidad Valenciana están por debajo de esta cifra. Territorios que, debido a las irradiaciones solares, deberían ser referencias en materia de autoconsumo.



El apagón revive el deprimido autoconsumo solar en España

► La caída del 15% en el sector residencial hasta octubre podría verse compensada por las empresas

H. Montero. MADRID

El apagón peninsular del pasado 28 de abril de 2025 ha revivido el autoconsumo en España. En las semanas posteriores al corte eléctrico, las búsquedas relacionadas

con energía solar y almacenamiento doméstico alcanzaron niveles récord. Los usuarios asociaron estas soluciones no solo con el ahorro, sino también con la resiliencia y la independencia energética frente a futuros sucesos similares o posibles ciberataques a la red eléctrica.

Así lo recoge el InformeSolar 2025, presentado ayer por la tecnológica SotySolar junto a la Unión Española Fotovoltaica (UNEF), que constata la «madurez» de un sector que se estabiliza tras el fuerte auge de 2022 y 2023, impulsado entonces por la crisis de precios energéticos y los fondos europeos.

A falta de datos definitivos de cierre de ejercicio, 2025 se perfila como un año de consolidación. «La menor demanda ha actuado como una selección natural y muchos competidores están desapareciendo», señaló el consejero delegado de SotySolar, José Carlos Díaz Lacaci.

El informe subraya que, pasado el efecto del apagón, este interés en el autoconsumo se mantiene después de comprobarse que hogares y empresas con sistemas híbridos pudieron mantener el suministro durante el «cero eléctrico» del 28 de abril de 2025.

Aunque el ahorro económico

continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares (65% en 2025 frente al 60% en 2024), factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso, a tenor del estudio.

«El autoconsumo ha dejado de ser una tecnología costosa y mino-

Factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso

ritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial. Tras el apagón de 2025, el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible», destaca José Donoso, director general de la patronal UNEF.

Sin embargo, el ritmo de crecimiento no es homogéneo. Los datos de UNEF correspondientes al tercer trimestre de 2025 muestran una caída del 15% en las nuevas instalaciones residenciales, frente a un aumento del 25% en el autoconsumo comercial, mientras que el segmento industrial se mantiene estable. La asociación advierte de que, pese al empuje en empresas, el avance general es desigual y será difícil cumplir los objetivos nacionales sin incentivos fiscales y una mayor simplificación administrativa.

Desde UNEF reclaman un marco regulatorio más favorable, pero sin recurrir a subvenciones que provoquen crecimientos desordenados. Entre sus propuestas figuran un IVA reducido para las instalaciones de autoconsumo -con y sin baterías-, la ampliación de las deducciones por eficiencia energética y cambios en los peajes eléctricos para incentivar el consumo en horas solares y aliviar la congestión de las redes.

Aerothermia

La aerothermia es uno de los pilares de esta transformación ya que ha experimentado una transformación radical en tan solo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerothermia en su hogar en los próximos tres años. A diferencia de la energía solar, su demanda no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis energéticas, sino de la estacionalidad climática y del aumento de la conciencia sobre eficiencia.

El modelo de financiación ha experimentado una transformación radical. Mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000 euros o incluyen baterías.



JESÚS G. FERIA

El ahorro económico sigue siendo el factor más importante para instalar placas solares

China acapara el mercado de las renovables

► China sigue acaparando el mercado renovable, como demuestra la Semana de la Sostenibilidad de Abu Dabi, el primer gran evento energético de 2026, donde un 14% de las compañías que se exhiben son del gigante asiático. El primer emisor de gases contaminantes es también el mayor inversor en renovables. El año pasado creó casi la mitad de los trabajos en esta

industria a nivel global, según la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA). Su presencia en un continente donde está todo por hacer en este sector, como es África, es colosal. El 59% de los proyectos energéticos de China en África son solares y eólicos, y el país asiático invirtió más de 66.000 millones de dólares allí entre 2010 y 2024.



El autoconsumo duda que logre su objetivo fijado por el PNIEC

El sector calcula que se quedarán a entre 3 y 5 GW de los 19 marcados

Sergio Guinaldo MADRID.

El sector del autoconsumo se muestra pesimista de cara al objetivo fijado en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (Pniec) con horizonte 2030, el cual fija para España una potencia de 19 gigavatios (GW). Lo hace amparado en la tendencia decrecentista que arrastra el sector, que desde 2022 presenta cifras a la baja.

Si bien en 2022 se logró el pico de instalación de los 2,4 GW, impulsado por la crisis de precios y por los 1.200 millones de euros repartidos en subvenciones, en los años posteriores se instalaron 1,7 GW y 1,18 GW, respectivamente. Y a la espera de la publicación de los datos relativos a 2025, desde UNEF estiman que la cifra seguirá decayendo.

Según las cifras que maneja el sector, el año 2024 concluyó con una potencia instalada que ronda los 8,2 GW (8,137 GW según las cifras recopiladas por UNEF, 8,255 GW según los indicadores del Ministerio para la Transición Ecológica). Con base en estos números, calculan que para 2030 la horquilla se situará entre los 14 y los 16 GW.

El sector enmarca esta tendencia en un proceso de consolidación y maduración, impulsado además por la hibridación. “Ya no hablamos solo de placas fotovoltaicas, sino de placas, baterías y aerotermia. Su combinación provoca un ahorro directo sobre la factura de los clientes”, señaló José Carlos Díaz Lacaci, CEO de SotySolar, durante la presentación este miércoles del *InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España*.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso –un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior–, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la ‘Radiografía del Autoconsumo en España 2025’ de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso –un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior–, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la 'Radiografía del Autoconsumo en España 2025' de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso –un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior–, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la 'Radiografía del Autoconsumo en España 2025' de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso –un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior–, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la 'Radiografía del Autoconsumo en España 2025' de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso –un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior–, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la ‘Radiografía del Autoconsumo en España 2025’ de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso –un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior–, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la ‘Radiografía del Autoconsumo en España 2025’ de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso –un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior–, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la 'Radiografía del Autoconsumo en España 2025' de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo, pero su crecimiento sigue en caída

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso –un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior–, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la ‘Radiografía del Autoconsumo en España 2025’ de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planean instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero sigue en caída el ritmo de crecimiento

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso —un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior—, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la 'Radiografía del Autoconsumo en España 2025' de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

CRISTINA CÁNDIDO

MADRID. Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. Tras años de bonanza por la escalada de precios de la electricidad y la crisis energética por la guerra en Ucrania, el sector perdió impulso y la potencia instalada entró en caída libre, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en 2023 y 2024 por la moderación de los precios de la luz y el fin de las ayudas.

Mientras el ritmo de instalaciones sigue a la baja y a falta del cierre de 2025, los datos de la patronal UNEF certifican este descenso –un 15% menos en el tercer trimestre respecto al trimestre anterior–, pero también un aumento del interés por esta solución energética. Para el sector, la lectura es que el autoconsumo está en una fase de madurez y, aunque la expectativa es que 2025 también cierre en caída, los datos revelan que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

Según la 'Radiografía del Autoconsumo en España 2025' de SotySolar, el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares, pero la sostenibilidad y la independencia energética ganan peso. Asimismo, la aerotermia ha experimentado una transformación radical. Si en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.



El apagón reanima el interés por el autoconsumo, pero el ritmo de crecimiento cae

C. CÁNDIDO MADRID / COLPISA

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en el 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania —cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megavatio hora— aupó al sector a lo más alto. Tras dos años de bum de la fotovoltaica para autoconsumo, la potencia instalada entró en caída libre en el 2023 y el 2024, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en los dos años previos. Esta desaceleración estuvo marcada por la moderación de los precios del mercado eléctrico y el fin de las ayudas al autoconsumo de los fondos Next Generation.

El apagón que sufrió España el pasado 28 de abril ha marcado un antes y un después para el sector, y, aunque las grandes cifras aún no son suficientes para revertir la tendencia general a la baja, invitan al optimismo, ya que el autoconsumo está empezando a ser considerado de nuevo como una alternativa atractiva para los consumidores. Eso sí, siempre y cuando funcione en modo isla —que permite a una instalación fotovoltaica seguir funcionando de manera autónoma— y venga acompañado de sistemas de almacenamiento, ya que la mayoría de los españoles con placas en sus tejados descubrieron el día del cero energético que, pese a que había sol, también se quedaron sin electricidad.

Según los datos de la Unión Española Fotovoltaica (UNEF), la patronal que agrupa a más del 90 % del sector, el ritmo de instalaciones de autoconsumo a cierre del tercer trimestre cayó un 15 % en los hogares respecto al trimestre anterior. Al mismo tiempo, se produjo un aumento del 25 % en las de los comercios, y las de la industria se mantuvieron estables.

Mercado maduro

La lectura que hace el sector es que el autoconsumo ha entrado en una fase de madurez y consolidación, y, aunque la expectativa es que el 2025 también cierre en caída, el último «Informe solar» revela que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.



Energía

El apagón eléctrico despierta el interés del usuario por el autoconsumo

EFE
MADRID

Las búsquedas relacionadas con energía solar y almacenamiento doméstico alcanzaron niveles récord justo después del apagón peninsular del 28 de abril de 2025, un suceso tras el cual el consumidor asoció «por primera

vez» el autoconsumo no sólo con el ahorro, sino también con la resiliencia y la independencia energética.

Es una de las conclusiones del 'InformeSolar 2025' que la compañía tecnológica SotySolar presentó ayer junto con la Unión Española Fotovoltaica (UNEF), y que destaca la «madurez» de un sector

que continúa estabilizándose tras el auge vivido en 2022 y 2023, en plena crisis de precios energéticos y coincidiendo con la inyección de fondos europeos.

A falta de datos a cierre de ejercicio, 2025 «se enmarca en un proceso de consolidación, en el que el sector está madurando», dijo el consejero delegado de SotySolar, José Carlos Díaz Lacaci, que aseguró que la menor demanda tras el 'boom' de esos años ha actuado a modo de «selección natural», haciendo que «muchos competidores estén desapareciendo».

En su opinión, una de las fortalezas del autoconsumo es que se trata de una «solución innata para buscar ahorro, independen-

Las búsquedas sobre energía solar alcanzaron cifras récord

cia y efectividad en la transición energética».

Además, prosiguió, en un contexto de hibridación, la combinación de placas solares y baterías rema a favor de la electrificación de la demanda, sobre todo después del 'cero eléctrico', cuando se vio que hogares y empresas con instalaciones hibridadas «pudieron seguir sin tener problemas». Esto se plasmó, según el informe, en un récord de búsquedas

relacionadas con energía solar y almacenamiento en las semanas posteriores a este suceso.

Tal como admite el propio trabajo, el pico de interés «fue temporal»; sin embargo, el efecto psicológico permaneció y es que el usuario medio «asoció por primera vez el autoconsumo no sólo con el ahorro, sino con la resiliencia e independencia energética».

En opinión de Díaz Lacaci, el autoconsumo en España es una industria «sólida, competente y puntera a nivel europeo y mundial», por lo que ha abogado por aprovechar la «gran oportunidad» que tiene un país que cuenta con «un oro, el sol, y la mejor radiación de toda Europa».

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

[apagon](#) [dispara](#) [interes](#) [autoconsumo](#) [ritmo](#) [crecimiento](#) [sigue](#) [caida](#)

<https://www.laverdad.es/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-2026011413...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

UNEF

<https://www.lasprovincias.es/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-2026011...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

[apagon](#) [dispara](#) [interes](#) [autoconsumo](#) [ritmo](#) [crecimiento](#) [sigue](#) [caida](#)

<https://www.ideal.es/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-2026011413302...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

UNEF

<https://www.elnortedecastilla.es/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-2026...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

apagon dispara interes autoconsumo ritmo crecimiento sigue caída

<https://www.eldiariomontanes.es/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-202...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

UNEF

<https://www.elcorreo.com/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-202601141...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

UNEF

<https://www.elcomercio.es/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-20260114...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (



El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

apagon dispara interes autoconsumo ritmo crecimiento sigue caída

<https://www.diariovasco.com/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-202601...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

UNEF

<https://www.diariosur.es/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-2026011413...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

UNEF

<https://www.canarias7.es/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-2026011413...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (

El apagón dispara el interés por el autoconsumo pero el ritmo de crecimiento sigue en caída | Hoy

● El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Dos trabajadores instalan una placa solar en un domicilio

apagon dispara interes autoconsumo ritmo crecimiento sigue caída

<https://www.hoy.es/economia/apagon-dispara-interes-autoconsumo-ritmo-crecimiento-sigue-20260114133021...>

Cristina Cándido

Miércoles, 14 enero 2026

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en ... los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania –cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megawatio/hora (

El apagón reanima el interés por el autoconsumo, pero el ritmo de crecimiento cae

- El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Imagen de archivo en la que se muestra una instalación fotovoltaica en una casa.

Apagón en España

Tarifa eléctrica

Ucrania

Electricidad

Crisis energética

Montañismo

<https://www.lavozdeg Galicia.es/noticia/economia/2026/01/15/apagon-reanima-interes-autoconsumo-ritmo-creci...>

C. Cándido

Jueves, 15 enero 2026

El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en el 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania —cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megavatio/hora— aupó al sector a lo más alto. Tras **dos años de bum de la fotovoltaica para autoconsumo, la potencia instalada entró en caída libre en el 2023** y el 2024, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en los dos años previos. Esta desaceleración estuvo marcada por la moderación de los precios del mercado eléctrico y el fin de las ayudas al autoconsumo de los fondos Next Generation.

El apagón que sufrió España el pasado 28 de abril ha marcado un antes y un después para el sector y, aunque las grandes cifras aún no son suficientes para revertir la tendencia general a la baja, invitan al optimismo, ya que el autoconsumo está empezando a ser considerado de nuevo como una alternativa atractiva para los consumidores. Eso sí, siempre y cuando funcione en modo isla —que **permite a una instalación fotovoltaica seguir funcionando de manera autónoma**— y venga acompañado de sistemas de almacenamiento, ya que la mayoría de los españoles con placas en sus tejados descubrieron el día del cero energético que, pese a que había sol, también se quedaron sin electricidad.

Según los datos de la Unión Española Fotovoltaica (UNEF), la patronal que agrupa a más del 90 % del sector, el ritmo de instalaciones de autoconsumo a cierre del tercer trimestre cayó un 15 % en hogares respecto al trimestre anterior. Al mismo tiempo, se produjo un aumento del 25 % en los comercios, y las de la industria se mantuvieron estables.

Mercado maduro

La lectura que hace el sector es que el autoconsumo ha entrado en una fase de madurez y consolidación y, aunque la expectativa es que el 2025 también cierre en caída, el último *Informe Solar* revela que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

El apagón reanima el interés por el autoconsumo, pero el ritmo de crecimiento cae

● El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia



Imagen de archivo en la que se muestra una instalación fotovoltaica en una casa.

Apagón en España

Tarifa eléctrica

Ucrania

Electricidad

Crisis energética

Montañismo

<https://www.lavozdeg Galicia.es/noticia/economia/2026/01/15/apagon-reanima-interes-autoconsumo-ritmo-creci...>

C. Cándido

Jueves, 15 enero 2026

El sector apunta a una fase de consolidación en la que ganan peso el almacenamiento y la aerotermia

Las empresas de autoconsumo han vivido en el último lustro en una montaña rusa. El deseo de contener un recibo de la luz disparado en los hogares tras la escalada de precios de la electricidad que se inició en el 2021 y que cristalizó en una crisis energética derivada de la invasión rusa en Ucrania —cuando el precio medio alcanzó los 167,52 euros por megavatio/hora— aupó al sector a lo más alto. Tras **dos años de bum de la fotovoltaica para autoconsumo, la potencia instalada entró en caída libre en el 2023** y el 2024, cuando se llevaron a cabo casi 100.000 instalaciones menos que en los dos años previos. Esta desaceleración estuvo marcada por la moderación de los precios del mercado eléctrico y el fin de las ayudas al autoconsumo de los fondos Next Generation.

El apagón que sufrió España el pasado 28 de abril ha marcado un antes y un después para el sector y, aunque las grandes cifras aún no son suficientes para revertir la tendencia general a la baja, invitan al optimismo, ya que el autoconsumo está empezando a ser considerado de nuevo como una alternativa atractiva para los consumidores. Eso sí, siempre y cuando funcione en modo isla —que **permite a una instalación fotovoltaica seguir funcionando de manera autónoma**— y venga acompañado de sistemas de almacenamiento, ya que la mayoría de los españoles con placas en sus tejados descubrieron el día del cero energético que, pese a que había sol, también se quedaron sin electricidad.

Según los datos de la Unión Española Fotovoltaica (UNEF), la patronal que agrupa a más del 90 % del sector, el ritmo de instalaciones de autoconsumo a cierre del tercer trimestre cayó un 15 % en hogares respecto al trimestre anterior. Al mismo tiempo, se produjo un aumento del 25 % en los comercios, y las de la industria se mantuvieron estables.

Mercado maduro

La lectura que hace el sector es que el autoconsumo ha entrado en una fase de madurez y consolidación y, aunque la expectativa es que el 2025 también cierre en caída, el último *Informe Solar* revela que los consumidores empiezan a percibir esta tecnología como una garantía de independencia energética.

El autoconsumo solar choca con los problemas de ayudas económicas e incentivos fiscales

● Se trata de una de las grandes apuestas del Gobierno que, por el momento, parece haberse estancado



Fiscales,Energía

<https://www.abc.es/economia/autoconsumo-solar-choca-problemas-ayudas-economicas-incentivos-202601150...>

Raúl Masa

Jueves, 15 enero 2026

El **autoconsumo solar** es un pilar en materia de política eléctrica por parte del Gobierno. Entre otras cuestiones, suponía un empuje esencial en materia de soberanía energética para no depender de materias primas de terceros países. Y así fue durante 2022 y 2023 – ... coincidiendo con el inicio de la guerra de Ucrania– donde hubo un auge de estas instalaciones. Ahora, sin embargo, ha entrado en un momento de crecimiento moderado. Desde el sector apuntan en dos direcciones: la mala gestión que se ha hecho de las ayudas públicas y la ausencia de políticas fiscales que incentiven su desarrollo.

Estas cuestiones se pusieron de manifiesto este miércoles durante la presentación del ' **Informe Solar. Radiografía del Autoconsumo en España 2025** ' de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy.

Noticia Relacionada

La ausencia de explicaciones sobre el apagón sume en la incertidumbre al sector energético

Raúl Masa

Red Eléctrica ha tenido que cambiar su operativa, y no se sabe cuándo volverá a la normalidad

El desarrollo no es el deseado –hay 8,1 GW instalados y se debe llegar a 19 GW en 2030– y, entre otros factores, las cuestiones económicas siguen siendo esenciales. Según señala el documento, los resultados muestran que **el ahorro económico es el principal motor de decisión**. Todo ello pese a que esta motivación se ve reforzada por otros factores clave como el compromiso con la sostenibilidad, la búsqueda de una mayor independencia energética y el aprovechamiento de los incentivos y ayudas disponibles. Por eso, la parte económica es clave.

Desde UNEF ponen el foco en los fondos Next Generacion que, según estiman, han sido «un instrumento muy positivo para el fomento del autoconsumo y han conseguido que se introduzca en la sociedad española y sea un bien de consumo más para los ciudadanos y empresas». El problema es que la ejecución de esos planes de ayudas apenas alcanza el 37%.

Algunas regiones como **Andalucía**, **Castilla-La Mancha**, **Murcia** o **Comunidad Valenciana** están por debajo de esta cifra. Regiones que, debido a las irradiaciones solares, deberían ser referencias en materia de autoconsumo. Por eso, dentro del sector fotovoltaico nunca ha terminado de convencer que se den ayudas directas. Precisamente, por la complejidad a la hora de gestionarlas pese a que, en primera instancia, sean un empujón para las instalaciones.

Mejora fiscal

Bajo este sol, desde el sector entienden que hay algo mucho mejor que las ayudas económicas directas. Así lo exponen en el informe, al creer que el impacto directo es mucho mayor.

Recuerdan en contraposición a las ayudas directas que «los resultados evidencian que las subvenciones son una palanca de crecimiento muy positiva para el mercado de autoconsumo, especialmente para generar volumen de demanda. No obstante, su eficacia final y su impacto en la eficiencia comercial dependen de la capacidad de gestión interna y de la madurez del consumidor en cada región».

37%de ejecución

El dinero que ha llegado de los Next Generation para autoconsumo todavía no está fluyendo con la normalidad debdia

Lógicamente, nunca viene mal una ayuda. Advierten que «el efecto positivo más claro se observa cuando el incentivo se implementa en mercados donde existe ya un alto grado de conocimiento y una intención de compra bien definida, actuando como el impulsor final para la ejecución del proyecto; así como contar con la simplicidad administrativa como aliada y que los plazos de estas ayudan no se demoren como las de otras subvenciones».

Ante este escenario, el informe entiende que «**los incentivos fiscales tienen un impacto directo en el bolsillo del consumidor**, mucho más que en la escasa compensación económica por devolución de excedentes; algo intangible, que no convence al usuario. La clave del éxito sostenido reside en diseñar procesos de cualificación robustos que permitan diferenciar entre el interés puramente oportunista y la demanda genuinamente madura».

SotySolar publica su informe de autoconsumo: el sector confirma su madurez, la demanda es más sofisticada y gana peso la hibridación - Energética 21

- El estudio revela que dos de cada tres usuarios ya planean integrar aerotermia, mientras UNEF alerta de que el ritmo actual de instalación aleja a España de los objetivos del PNIEC.



La seguridad de suministro y la hibridación ganan peso a la hora de instalar autoconsumo, según el informe anual de SotySolar.

autoconsumo

energía solar

mercado fotovoltaico

informe sobre autoconsumo

madurez del sector

<https://energetica21.com/noticia/sotysolar-publica-informe-autoconsumo-sector-confirma-madurez-demanda-...>

Energética 21

Miércoles, 14 enero 2026

El estudio revela que dos de cada tres usuarios ya planean integrar aerotermia, mientras UNEF alerta de que el ritmo actual de instalación aleja a España de los objetivos del PNIEC.

El **mercado del autoconsumo fotovoltaico** en España ha dejado definitivamente atrás la fase de expansión explosiva para entrar en una etapa de madurez y consolidación, marcada por un consumidor más exigente y técnico. Es una de las conclusiones que extrae el **InformeSolar 2025**, presentado este miércoles por la tecnológica **SotySolar** en colaboración con **UNEF** y con el patrocinio de **Huawei**, **BayWa r.e.**, **Pontio** y **Cleverty**. El estudio confirma que el mercado ha entrado en una etapa de "selección natural", donde los actores oportunistas desaparecen para dejar paso a propuestas industriales sólidas, mientras el usuario final evoluciona hacia una demanda mucho más sofisticada.

Durante la presentación del informe, **José Carlos Díaz Lacaci**, CEO de SotySolar, explicó que "lejos quedan las dudas iniciales sobre si el autoconsumo es rentable". Para el directivo, la tecnología se ha convertido en una "solución innata de ahorro, resiliencia y competitividad" que provoca un impacto directo en la factura de los clientes finales.

Uno de los hallazgos más relevantes del informe es el cambio en la psicología del consumidor provocado por el denominado '**Gran Apagón**' de abril de 2025. Este suceso, que dejó sin suministro a millones de hogares en la Península, actuó como un punto de inflexión que disparó las búsquedas de soluciones solares y almacenamiento. Aunque el **ahorro económico** se mantiene como la principal motivación para el **65%** de los usuarios (frente al 60% de 2024), la **sostenibilidad** (12%) y la **independencia energética** (8%) han ganado un peso inédito en la decisión de compra.

"El autoconsumo en España ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en algo cotidiano, fiable y esencial", afirmó **José Donoso**, director general de UNEF. Según Donoso, tras el apagón, el mercado ha evolucionado desde la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de "independencia energética total", donde las placas solares se integran con baterías y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente.

Esta búsqueda de seguridad también se refleja en la contratación de tarifas: la inestabilidad del sector ha llevado a que un **71% de los españoles prefiera tarifas energéticas estables**, posicionando al autoconsumo como la herramienta fundamental para mantener el control de costes a largo plazo.

La era de la hibridación: aerotermia y baterías

El informe constata que la electrificación de la demanda es ya una realidad imparable. La instalación fotovoltaica aislada está dando paso a ecosistemas integrales de gestión energética. El dato más contundente al respecto es que el **66% de los usuarios** que ya cuentan con placas solares planea incorporar sistemas de **aerotermia** en su vivienda en un plazo de tres años.

A diferencia de la energía solar, cuya demanda puede fluctuar por factores coyunturales de precios, la aerotermia muestra un comportamiento ligado a la estacionalidad climática y a una mayor conciencia sobre la eficiencia, consolidándose como el complemento natural para la fotovoltaica.

Otro de los grandes cambios estructurales detectados en 2025 es el papel de la financiación. Ante la retirada de los fondos europeos Next Generation, el mercado ha transitado desde la dependencia de ayudas directas hacia modelos financieros maduros. Actualmente, entre el **60% y el 70% de los hogares financia sus instalaciones**, una cifra que se eleva hasta el **80%** cuando el proyecto incluye baterías o la inversión supera los 10.000 euros.

La consolidación de soluciones financieras digitales, que permiten al usuario empezar a pagar cuotas solo cuando la instalación está operativa, ha eliminado el coste de entrada como barrera. Plataformas como **Pontio** proyectan financiar más de 10.000 instalaciones en 2026, lo que demuestra que el acceso al capital se ha democratizado.

SotySolar discrepa del optimismo de grandes como Solaria: el autoconsumo no llegará al PNIEC de 2030

- El autoconsumo ronda los 8,145 GW de potencia instalada. Según SotySolar no crecerá lo suficiente para llegar a los objetivos del PNIEC



SotySolar advierte: El autoconsumo no llegará a los objetivos del PNIEC de 2030. Fuente: SotySolar

[autoconsumo](#) [SotySolar](#) [UNEF](#)

<https://www.merca2.es/2026/01/15/sotysolar-autoconsumo-2343318/>

Alejandro Hernandez

Jueves, 15 enero 2026

El autoconsumo actual ronda los 8,145 GW de potencia instalada , una cifra que según el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) para 2030 rondará los 19 GW.

En este sentido, desde el informe en conjunto de SotySolar con la Unión Española Fotovoltaica (UNEF) apuntan a que en esa fecha la capacidad total instalada de autoconsumo rondaría un valor de 16 GW, es decir **no se cumplirían los objetivos establecidos por el plan climático** , a pesar de reportar síntomas de maduración. Las causas, según apunta el análisis, son **los obstáculos regulatorios que obstruyen y dificultan la implantación de este tipo de instalaciones.**

SotySolar ve 2025 como el año de maduración del autoconsumo

El *InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España* indica que el año pasado el mercado de este sector, en contraste con los años de bonanza y constante crecimiento, 2025 se ha convertido en un año de maduración **del autoconsumo** , donde **han desaparecido múltiples competidores.**

En este sentido, la lectura que realiza de este fenómeno el CEO de SotySolar, José Carlos Díaz Lacaci, es que hubo “ **un efecto llamada en 2022** ” que trajo a muchas empresas y que con la caída de la demanda y la falta de consolidación técnica han ido retirándose del mercado. Un escenario de

“selección natural”, que se traduce en **un entorno de maduración técnica y rentable, donde el autoconsumo se ha convertido en un sector consolidado.**

El informe indica que, además, que esta maduración pasa por convertirse en una tecnología que fomenta la resistencia ante la volatilidad del mercado eléctrico, fomentando el ahorro y la independencia. En este sentido, el análisis conjunto de SotySolar y UNEF indica que **el apagón de abril de 2025, disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico**, transformando la percepción ciudadana.

En este nuevo contexto, en su encuesta al consumidor, aunque el ahorro económico es la principal motivación para instalar placas solares (65%), factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso.

Por otro lado, **este sector está pasando por un proceso de hibridación**, donde abarca a terrenos más allá de las **placas fotovoltaicas**, englobando a las **baterías** y a la **aerothermia**, siendo esta última tecnología la que ha experimentado una mayor evolución en 2025.

En este sentido, esta tecnología durante años anteriores ha tenido el **estereotipo de ser demasiado cara**, pero gracias a que el consumidor también ha madurado, aumentando su conocimiento sobre estos sistemas, su intención de compra se ha disparado: **hasta un 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar sistemas de aerothermia en su hogar en los próximos 3 años.**

La regulación como gran barrera

A pesar de unos resultados que parecen prometedores para el sector, ya que se ha asentado en España; **la regulación y una administración rígida actúan como los principales frenos para la expansión de esta solución energética**. De hecho, el informe contempla que con incentivos económicos como los contemplados en los fondos *Next Generation*, que concluyeron para el autoconsumo, **permitió no solo un aumento de volumen de los proyectos asociados a este sector, sino un crecimiento en la demanda.**

El documento de SotySolar subraya que las ayudas públicas demostraron ser una herramienta eficaz y bien distribuida, con un impacto transversal en la economía: **desde pequeñas instalaciones residenciales en entornos rurales hasta grandes proyectos industriales**. En este sentido, se permitió acelerar la transición energética sin concentrar el beneficio en grandes actores, reforzando el **papel del autoconsumo como solución democrática y descentralizada.**

No obstante, el informe insiste en que el futuro del sector **no puede depender exclusivamente de subvenciones coyunturales**. La clave, según este análisis conjunto, pasa por una regulación estable, previsible y ejecutable, que acompañe la madurez alcanzada por el autoconsumo. En este sentido, se reclama **un mayor cumplimiento normativo**, una **simplificación administrativa** y la activación de medidas fiscales estructurales, como deducciones en el IRPF o en el Impuesto de Sociedades, que incentiven la inversión **sin generar distorsiones de mercado.**

Asimismo, el análisis conjunto de SotySolar y UNEF apunta a la necesidad de **revisar la estructura de la factura eléctrica**. España mantiene uno de los términos fijos más elevados de Europa, lo que

desincentiva el ahorro energético y penaliza al autoconsumo. Una redistribución más equilibrada entre términos fijos y variables, alineada con la media europea, **favorecería tanto la inversión en autoconsumo como la electrificación de la demanda.**

En definitiva, el informe concluye que **el autoconsumo ha superado con éxito su fase de despegue.** Pero advierte: sin un marco regulatorio más ágil y coherente con los objetivos del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima, **será difícil tener ritmos de crecimiento compatibles** con la ambición climática y el **potencial industrial que ofrece España.**

Economía.- El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe

- MADRID, 14 (EUROPA PRESS) La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' de SotySolar, desarrollado en...



Economía.- **apagón** **dispara** **interés** **instalación** **paneles** **solares** **según** **informe** **Category:All**

<https://www.bolsamania.com/noticias/empresas/economia--el-apagon-dispara-el-interes-por-la-instalacion-de-...>

Europa Press

Miércoles, 14 enero 2026

S.A.

La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy.

En concreto, el ahorro sigue siendo la principal motivación -con el 65% de preferencia para los encuestados- para instalar placas solares, pero factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han avanzado con fuerza en el último año.

Según el estudio, el punto de inflexión llegó con el cero eléctrico, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península, un evento que "disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana".

El director general de UNEF, José Donoso, ha considerado que el autoconsumo en España "ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial".

Asimismo, ha añadido que, tras el apagón de 2025, "el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se

integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible".

Así, el informe constata que el autoconsumo ha dejado de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En 2024, apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas, lo que se constató en una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en ese año respecto al 2023.

APUESTA POR LA AEROTERMIA.

Por otra parte, la aerotermia ha experimentado una gran transformación en un año y, mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado y el 66% de quienes ya poseen placas solares planea su instalación en su hogar en los próximos tres años.

Asimismo, el estudio valora como la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

Asimismo, a la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno, añade el informe.

Respecto al modelo de financiación, mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000 euros o incluyen baterías.

El estudio considera que este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa.

Por comunidades autónomas, el informe destaca el crecimiento en Cataluña donde las subvenciones operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados.

Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones. Desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.



El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe

- La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos ...



Presentación del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España'

<https://www.pressdigital.es/articulo/economia/2026-01-14/5733511-apagon-dispara-interes-instalacion-paneles...>

AGENCIAS

Miércoles, 14 enero 2026

La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy.

En concreto, el ahorro sigue siendo la principal motivación -con el 65% de preferencia para los encuestados- para instalar placas solares, pero factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han avanzado con fuerza en el último año.

Según el estudio, el punto de inflexión llegó con el cero eléctrico, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península, un evento que "disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana".

El director general de UNEF, José Donoso, ha considerado que el autoconsumo en España "ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial".

Asimismo, ha añadido que, tras el apagón de 2025, "el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible".

Así, el informe constata que el autoconsumo ha dejado de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En 2024, apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas, lo que se constató en una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en ese año respecto al 2023.

APUESTA POR LA AEROTERMIA.

Por otra parte, la aerotermia ha experimentado una gran transformación en un año y, mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado y el 66% de quienes ya poseen placas solares planea su instalación en su hogar en los próximos tres años.

Asimismo, el estudio valora como la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

Asimismo, a la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno, añade el informe.

Respecto al modelo de financiación, mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000 euros o incluyen baterías.

El estudio considera que este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa.

Por comunidades autónomas, el informe destaca el crecimiento en Cataluña donde las subvenciones operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados.

Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones. Desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País

Vasco.

El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe

● La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar...



Huawei

<https://www.europapress.es/economia/energia-00341/noticia-apagon-dispara-interes-instalacion-paneles-solare...>
europa press **Miércoles, 14 enero 2026**

Presentación del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' - UNEF Europa Press Economía Finanzas Publicado: **miércoles, 14 enero 2026 12:19 .ep-**
`tools{position:relative;display:flex;gap:10px;align-items:center;overflow:visible} .sr-`
`only{position:absolute;width:1px;height:1px;padding:0;margin:-1px;overflow:hidden;clip:rect(0,0,1,1);wl`
`space:nowrap;border:0} .ep-share,.ep-ai{position:relative;display:inline-block} .ep-share__button,.ep-`
`ai__button{display:inline-flex;align-items:center;justify-`
`content:center;gap:.5rem;height:36px;padding:0 10px;border:0;border-radius:10px;cursor:pointer} .ep-`
`share__button{background:transparent;color:#111;width:36px;padding:0;border: 1px solid`
`#cecece;border-radius: 50%;} .ep-ai__button{background:#fff;color:rgb(102,102,102);border: 1px solid`
`#cecece;white-space:nowrap;flex-shrink:0} /* Más separación entre icono y texto en el botón IA */`
`.ep-ai__button{gap:.75rem} .ep-share__icon{width:20px;height:20px}.ep-`
`ai__icon{color:rgb(102,102,102)}.ep-ai__label{font-size:13px;font-weight:500; color:rgb(102,102,102)}`
`/* AI Menu: Modal centrado en desktop, bottom sheet en móvil */ .ep-ai__menu{ position:fixed;z-`
`index:999999!important;background:#fff; border:1px solid #e5e5e5;box-shadow:0 8px 32px`
`rgba(0,0,0,.15); opacity:0;visibility:hidden;pointer-events:none; transition:all .25s cubic-`
`bezier(.2,.7,.3,1); will-change:transform,opacity; overflow:auto; } /* Móvil: Bottom sheet desde abajo */`
`@media (max-width: 768px) { .ep-ai__menu{ left:0;right:0;bottom:0;width:100%;max-height:70vh;`
`border-bottom:0;border-top-left-radius:12px;border-top-right-radius:12px; border-bottom-left-`
`radius:0;border-bottom-right-radius:0; padding:8px 6px 12px; transform:translateY(100%); } .ep-`
`ai__menu[data-state=open]{ opacity:1;transform:translateY(0);visibility:visible;pointer-events:auto; } }`

```
/* Desktop: Modal centrado */ @media (min-width: 769px) { .ep-ai__menu{
top:50%;left:50%;transform:translate(-50%,-50%) scale(0.9); width:400px;max-width:90vw;max-
height:80vh; border-radius:16px;padding:16px 8px 20px; } .ep-ai__menu[data-state=open]{
opacity:1;transform:translate(-50%,-50%) scale(1);visibility:visible;pointer-events:auto; } /* Share
Menu: Modal centrado en desktop, bottom sheet en móvil */ .ep-share__menu{ position:fixed;z-
index:999999;background:#fff; border:1px solid #e5e5e5;box-shadow:0 8px 32px rgba(0,0,0,.15);
opacity:0;visibility:hidden;pointer-events:none; transition:all .25s cubic-bezier(.2,.7,.3,1); will-
change:transform,opacity; overflow:auto; } /* Móvil: Bottom sheet desde abajo */ @media (max-
width: 768px) { .ep-share__menu{ left:0;right:0;bottom:0;width:100%;max-height:70vh; border-
bottom:0;border-top-left-radius:12px;border-top-right-radius:12px; border-bottom-left-radius:0;border-
bottom-right-radius:0; padding:8px 6px 12px; transform:translateY(100%); } .ep-share__menu[data-
state=open]{ opacity:1;transform:translateY(0);visibility:visible;pointer-events:auto; } } /* Desktop:
Modal centrado */ @media (min-width: 769px) { .ep-share__menu{
top:50%;left:50%;transform:translate(-50%,-50%) scale(0.9); width:400px;max-width:90vw;max-
height:80vh; border-radius:16px;padding:16px 8px 20px; } .ep-share__menu[data-state=open]{
opacity:1;transform:translate(-50%,-50%) scale(1);visibility:visible;pointer-events:auto; } .ue-c-
article__toolbox-item{display:flex} .ep-share__item,.ep-ai__item{display:flex;align-
items:center;gap:12px;padding:14px 16px;width:100%;border-radius:10px;font-size:15px;font-
weight:500; color:#333!important; } .ep-share__item:hover,.ep-ai__item:hover,.ep-
share__item:focus,.ep-ai__item:focus{background:#f3f6fb;outline:0} /* Leyenda de IA */ .ep-
ai__legend{pointer-events:none} .ep-ai__legend-content{display:flex;align-
items:center;gap:12px;padding:14px 16px;color:#666;font-size:15px;font-weight:600} .ep-ai__legend
.ue-c-article__toolbox-item-icon{opacity:.7} /* Tipografía mejorada en desktop */ @media (min-width:
769px) { .ep-share__item,.ep-ai__item{font-size:16px;padding:16px 18px;gap:14px} .ep-ai__legend-
content{font-size:16px;padding:16px 18px;gap:14px} } .ue-c-article__toolbox-item-icon,.ep-
ai__brand{flex:0 0 auto;fill:var(--toolbox-color-icon,#000)} /* Icono principal del botón compartir más
moderno */ .ep-share__button .ep-share__icon{color:rgb(102,102,102);transition:transform .22s
cubic-bezier(.2,.7,.3,1)} .ep-share__button:hover{background:#f5f7fa} /* Animación sutil del icono al
abrir */ .ep-share.is-open .ep-share__button .ep-share__icon{transform:translateX(1px) rotate(12deg)}
/* Mejores separaciones visuales dentro del sheet */ .ue-c-article__toolbox-item + .ue-c-
article__toolbox-item{margin-top:2px} .ep-share__menu .ue-c-article__toolbox-item-icon{opacity:.9} /*
Overlay semitransparente con blur */ .ep-overlay{position:fixed;inset:0;z-
index:999;background:rgba(17,24,39,.45);backdrop-filter:blur(2px);opacity:0;visibility:hidden;pointer-
events:none;transition:opacity .2s ease} .ep-overlay[data-state=open]
{opacity:1;visibility:visible;pointer-events:auto} /* Bloqueo de scroll cuando hay hoja abierta */
html.ep-lock, body.ep-lock{overflow:hidden; overscroll-behavior:none} /* La hoja AI también sale
desde abajo en todos los tamaños */ Abrir opciones para compartir
```

Compartir... Facebook X - Twitter WhatsApp Telegram LinkedIn Bluesky Threads Instagram Copiar enlace Enviar por email

IA

Resumir con la siguiente IA: ChatGPT Google Mode AI Perplexity Google Gemini Copilot Grok Claude

Seguir en

MADRID 14 Ene. (EUROPA PRESS) -

La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy.

En concreto, el ahorro sigue siendo la principal motivación -con el 65% de preferencia para los encuestados- para instalar placas solares, pero factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han avanzado con fuerza en el último año.

Según el estudio, el punto de inflexión llegó con el cero eléctrico, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península, un evento que "disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana".

El director general de UNEF, José Donoso, ha considerado que el autoconsumo en España "ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial".

Asimismo, ha añadido que, tras el apagón de 2025, "el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible".

Así, el informe constata que el autoconsumo ha dejado de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En 2024, apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas, lo que se constató en una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en ese año respecto al 2023.

APUESTA POR LA AEROTERMIA.

Por otra parte, la aerotermia ha experimentado una gran transformación en un año y, mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado y el 66% de quienes ya poseen placas solares planea su instalación en su hogar en los próximos tres años.

Asimismo, el estudio valora como la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

Asimismo, a la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno,

añade el informe.

Respecto al modelo de financiación, mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000 euros o incluyen baterías.

El estudio considera que este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa.

Por comunidades autónomas, el informe destaca el crecimiento en Cataluña donde las subvenciones operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados.

Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones. Desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.

El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe

● La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar...



Huawei

<https://www.europapress.es/economia/energia-00341/noticia-apagon-dispara-interes-instalacion-paneles-solare...>
europa press

Miércoles, 14 enero 2026

Presentación del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' - UNEF Europa Press Economía Finanzas Publicado: miércoles, 14 enero 2026 12:19 .ep-
tools{position:relative;display:flex;gap:10px;align-items:center;overflow:visible} .sr-
only{position:absolute;width:1px;height:1px;padding:0;margin:-1px;overflow:hidden;clip:rect(0,0,1,1);wl
space:nowrap;border:0} .ep-share,.ep-ai{position:relative;display:inline-block} .ep-share__button,.ep-
ai__button{display:inline-flex;align-items:center;justify-
content:center;gap:.5rem;height:36px;padding:0 10px;border:0;border-radius:10px;cursor:pointer} .ep-
share__button{background:transparent;color:#111;width:36px;padding:0;border: 1px solid
#cecece;border-radius: 50%;} .ep-ai__button{background:#fff;color:rgb(102,102,102);border: 1px solid
#cecece;white-space:nowrap;flex-shrink:0} /* Más separación entre icono y texto en el botón IA */
.ep-ai__button{gap:.75rem} .ep-share__icon{width:20px;height:20px}.ep-
ai__icon{color:rgb(102,102,102)}.ep-ai__label{font-size:13px;font-weight:500; color:rgb(102,102,102)}
/* AI Menu: Modal centrado en desktop, bottom sheet en móvil */ .ep-ai__menu{ position:fixed;z-
index:999999!important;background:#fff; border:1px solid #e5e5e5;box-shadow:0 8px 32px
rgba(0,0,0,.15); opacity:0;visibility:hidden;pointer-events:none; transition:all .25s cubic-
bezier(.2,.7,.3,1); will-change:transform,opacity; overflow:auto; } /* Móvil: Bottom sheet desde abajo */
@media (max-width: 768px) { .ep-ai__menu{ left:0;right:0;bottom:0;width:100%;max-height:70vh;
border-bottom:0;border-top-left-radius:12px;border-top-right-radius:12px; border-bottom-left-
radius:0;border-bottom-right-radius:0; padding:8px 6px 12px; transform:translateY(100%); } .ep-
ai__menu[data-state=open]{ opacity:1;transform:translateY(0);visibility:visible;pointer-events:auto; } }

```
/* Desktop: Modal centrado */ @media (min-width: 769px) { .ep-ai__menu{
top:50%;left:50%;transform:translate(-50%,-50%) scale(0.9); width:400px;max-width:90vw;max-
height:80vh; border-radius:16px;padding:16px 8px 20px; } .ep-ai__menu[data-state=open]{
opacity:1;transform:translate(-50%,-50%) scale(1);visibility:visible;pointer-events:auto; } } /* Share
Menu: Modal centrado en desktop, bottom sheet en móvil */ .ep-share__menu{ position:fixed;z-
index:999999;background:#fff; border:1px solid #e5e5e5;box-shadow:0 8px 32px rgba(0,0,0,.15);
opacity:0;visibility:hidden;pointer-events:none; transition:all .25s cubic-bezier(.2,.7,.3,1); will-
change:transform,opacity; overflow:auto; } /* Móvil: Bottom sheet desde abajo */ @media (max-
width: 768px) { .ep-share__menu{ left:0;right:0;bottom:0;width:100%;max-height:70vh; border-
bottom:0;border-top-left-radius:12px;border-top-right-radius:12px; border-bottom-left-radius:0;border-
bottom-right-radius:0; padding:8px 6px 12px; transform:translateY(100%); } .ep-share__menu[data-
state=open]{ opacity:1;transform:translateY(0);visibility:visible;pointer-events:auto; } } /* Desktop:
Modal centrado */ @media (min-width: 769px) { .ep-share__menu{
top:50%;left:50%;transform:translate(-50%,-50%) scale(0.9); width:400px;max-width:90vw;max-
height:80vh; border-radius:16px;padding:16px 8px 20px; } .ep-share__menu[data-state=open]{
opacity:1;transform:translate(-50%,-50%) scale(1);visibility:visible;pointer-events:auto; } } .ue-c-
article__toolbox-item{display:flex} .ep-share__item,.ep-ai__item{display:flex;align-
items:center;gap:12px;padding:14px 16px;width:100%;border-radius:10px;font-size:15px;font-
weight:500; color:#333!important; } .ep-share__item:hover,.ep-ai__item:hover,.ep-
share__item:focus,.ep-ai__item:focus{background:#f3f6fb;outline:0} /* Leyenda de IA */ .ep-
ai__legend{pointer-events:none} .ep-ai__legend-content{display:flex;align-
items:center;gap:12px;padding:14px 16px;color:#666;font-size:15px;font-weight:600} .ep-ai__legend
.ue-c-article__toolbox-item-icon{opacity:.7} /* Tipografía mejorada en desktop */ @media (min-width:
769px) { .ep-share__item,.ep-ai__item{font-size:16px;padding:16px 18px;gap:14px} .ep-ai__legend-
content{font-size:16px;padding:16px 18px;gap:14px} } .ue-c-article__toolbox-item-icon,.ep-
ai__brand{flex:0 0 auto;fill:var(--toolbox-color-icon,#000)} /* Icono principal del botón compartir más
moderno */ .ep-share__button .ep-share__icon{color:rgb(102,102,102);transition:transform .22s
cubic-bezier(.2,.7,.3,1)} .ep-share__button:hover{background:#f5f7fa} /* Animación sutil del icono al
abrir */ .ep-share.is-open .ep-share__button .ep-share__icon{transform:translateX(1px) rotate(12deg)}
/* Mejores separaciones visuales dentro del sheet */ .ue-c-article__toolbox-item + .ue-c-
article__toolbox-item{margin-top:2px} .ep-share__menu .ue-c-article__toolbox-item-icon{opacity:.9} /*
Overlay semitransparente con blur */ .ep-overlay{position:fixed;inset:0;z-
index:999;background:rgba(17,24,39,.45);backdrop-filter:blur(2px);opacity:0;visibility:hidden;pointer-
events:none;transition:opacity .2s ease} .ep-overlay[data-state=open]
{opacity:1;visibility:visible;pointer-events:auto} /* Bloqueo de scroll cuando hay hoja abierta */
html.ep-lock, body.ep-lock{overflow:hidden; overscroll-behavior:none} /* La hoja AI también sale
desde abajo en todos los tamaños */ Abrir opciones para compartir
```

Compartir... Facebook X - Twitter WhatsApp Telegram LinkedIn Bluesky Threads Instagram Copiar enlace Enviar por email

IA

Resumir con la siguiente IA: ChatGPT Google Mode AI Perplexity Google Gemini Copilot Grok Claude

Seguir en

MADRID 14 Ene. (EUROPA PRESS) -

La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy.

En concreto, el ahorro sigue siendo la principal motivación -con el 65% de preferencia para los encuestados- para instalar placas solares, pero factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han avanzado con fuerza en el último año.

Según el estudio, el punto de inflexión llegó con el cero eléctrico, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península, un evento que "disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana".

El director general de UNEF, José Donoso, ha considerado que el autoconsumo en España "ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial".

Asimismo, ha añadido que, tras el apagón de 2025, "el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible".

Así, el informe constata que el autoconsumo ha dejado de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En 2024, apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas, lo que se constató en una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en ese año respecto al 2023.

APUESTA POR LA AEROTERMIA.

Por otra parte, la aerotermia ha experimentado una gran transformación en un año y, mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado y el 66% de quienes ya poseen placas solares planea su instalación en su hogar en los próximos tres años.

Asimismo, el estudio valora como la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

Asimismo, a la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno,

añade el informe.

Respecto al modelo de financiación, mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000 euros o incluyen baterías.

El estudio considera que este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa.

Por comunidades autónomas, el informe destaca el crecimiento en Cataluña donde las subvenciones operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados.

Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones. Desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.



El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe

- La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los dat ...



<https://www.diariosigloxxi.comhttps://www.diariosigloxxi.com/texto-ep/mostrar/20260114121909/apagon-dispa...>

Agencias

Miércoles, 14 enero 2026

La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy. En concreto, el ahorro sigue siendo la principal motivación -con el 65% de preferencia para los encuestados- para instalar placas solares, pero factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han avanzado con fuerza en el último año. Según el estudio, el punto de inflexión llegó con el cero eléctrico, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península, un evento que "disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana". El director general de UNEF, José Donoso, ha considerado que el autoconsumo en España "ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial". Asimismo, ha añadido que, tras el apagón de 2025, "el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible". Así, el informe constata que el autoconsumo ha dejado de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética. En 2024, apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas, lo que se constató en una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en ese año respecto al 2023. APUESTA POR LA AEROTERMIA. Por otra parte, la aerotermia ha experimentado una gran transformación en un año y,

mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado y el 66% de quienes ya poseen placas solares planea su instalación en su hogar en los próximos tres años. Asimismo, el estudio valora como la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes. Asimismo, a la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno, añade el informe. Respecto al modelo de financiación, mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000 euros o incluyen baterías. El estudio considera que este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa. Por comunidades autónomas, el informe destaca el crecimiento en Cataluña donde las subvenciones operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados. Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones. Desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.



El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe

- La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el



<https://forbes.es/economia/856612/el-apagon-dispara-el-interes-por-la-instalacion-de-paneles-solares-segun-i...>

Forbes / EP

Miércoles, 14 enero 2026

La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos del 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy.

En concreto, el ahorro sigue siendo la principal motivación -con el 65% de preferencia para los encuestados- para instalar placas solares, pero factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han avanzado con fuerza en el último año.

Según el estudio, el punto de inflexión llegó con el cero eléctrico, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península, un evento que «disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana».

El director general de UNEF, José Donoso, ha considerado que el autoconsumo en España «ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial».

Asimismo, ha añadido que, tras el apagón de 2025, «el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible».

Así, el informe constata que el autoconsumo ha dejado de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En 2024, apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas, lo que se constató en una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en ese año respecto al 2023.

APUESTA POR LA AEROTERMIA.

Por otra parte, la aerotermia ha experimentado una gran transformación en un año y, mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado y el 66% de quienes ya poseen placas solares planea su instalación en su hogar en los próximos tres años.

Asimismo, el estudio valora como la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

Asimismo, a la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno, añade el informe.

Respecto al modelo de financiación, mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000 euros o incluyen baterías.

El estudio considera que este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa.

Por comunidades autónomas, el informe destaca el crecimiento en Cataluña donde las subvenciones operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados.

Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones. Desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.

El apagón dispara el interés por la instalación de paneles solares, según informe

- La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos del InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei,...

<https://cronicadecantabria.com/cr/el-apagn-dispara-el-inters-por-la-instalacin-de-paneles-solares-segn-informe/>

Crónica de Cantabria

Miércoles, 14 enero 2026

La independencia energética y la sostenibilidad ganan peso a la hora de que los usuarios decidan apostar por instalar paneles solares, tras el apagón del pasado 28 de abril, según los datos del InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy.

En concreto, el ahorro sigue siendo la principal motivación -con el 65% de preferencia para los encuestados- para instalar placas solares, pero factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han avanzado con fuerza en el último año.

Según el estudio, el punto de inflexión llegó con el cero eléctrico, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península, un evento que «disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana».

El director general de UNEF, José Donoso, ha considerado que el autoconsumo en España «ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial».

Asimismo, ha añadido que, tras el apagón de 2025, «el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible».

Así, el informe constata que el autoconsumo ha dejado de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En 2024, apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas, lo que se constató en una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en ese año respecto al 2023.

APUESTA POR LA AEROTERMIA.

Por otra parte, la aerotermia ha experimentado una gran transformación en un año y, mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado y el 66% de quienes ya poseen placas solares planea su instalación en su hogar en los próximos tres años.

Asimismo, el estudio valora como la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

Asimismo, a la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno, añade el informe.

Respecto al modelo de financiación, mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000 euros o incluyen baterías.

El estudio considera que este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa.

Por comunidades autónomas, el informe destaca el crecimiento en Cataluña donde las subvenciones operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados.

Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones. Desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.



El apagón disparó la búsqueda de autoconsumo con almacenamiento

- El "InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España" de SotySolar presentado hace escasas horas profundiza en las motivaciones y el comportamiento de los españoles...



El apagón disparó la búsqueda de autoconsumo con almacenamiento

Energías Renovables [el periodismo de las energías limpias.](#)

<https://www.energias-renovables.com/autoconsumo/el-apag-n-dispar--la-b-20260114>

Celia García-Ceca

Miércoles, 14 enero 2026

El sector del autoconsumo en España ha entrado en una fase de madurez y consolidación, tras el auge y crecimiento vivido en años anteriores. Así lo recoge el "InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España" de **SotySolar**, desarrollado en colaboración con **UNEF**, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy, presentado hace escasas horas y que profundiza en las motivaciones y el comportamiento de los españoles frente a la energía solar. El documento revela un cambio profundo en las prioridades del consumidor; un cambio de mentalidad evidente y que contrasta significativamente con las conclusiones del InformeSolar 2024. Hace un año apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas. UNEF registró entonces una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en 2024 respecto al 2023.

Sin embargo, el apagón de la primavera de 2025 fue el punto de inflexión y disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana. Así, el autoconsumo dejó de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética. En este nuevo contexto, según los datos del InformeSolar 2025, aunque el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares (65% en 2025 vs. 60% en 2024), factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso. "El autoconsumo en España ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial. Tras el apagón de 2025, el mercado

ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible", destaca José Donoso, CEO de UNEF.

Aeroterminia: de gran desconocida a pilar del ahorro energético

La aeroterminia ha experimentado una transformación radical en tan sólo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aeroterminia en su hogar en los próximos tres años. A diferencia de la energía solar, su demanda no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis energéticas, sino de la estacionalidad climática y del aumento de la conciencia sobre eficiencia. Los picos de interés se concentran en los meses de mayor necesidad de climatización, pero el interés medio se mantiene estable, reflejando una madurez creciente del mercado.

Consumidor más informado y exigente

Asimismo, la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes. A la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno. Esta preferencia por el acompañamiento profesional y la claridad de proceso refleja la demanda de servicios integrales y fiables.

José Carlos Díaz Lacaci, CEO de SotySolar: "el InformeSolar 2025 confirma que el autoconsumo en España ha madurado: ya no es una respuesta coyuntural a los precios de la luz, sino una decisión estratégica de los ciudadanos que buscan control, seguridad y sostenibilidad. El apagón de primavera fue un punto de inflexión que aceleró la demanda de resiliencia energética. En SotySolar hemos alcanzado el punto de equilibrio en España y Portugal porque hemos entendido que nuestro trabajo no es solo vender e instalar placas solares, sino acompañar al cliente durante todo el proceso. El 20% de nuestros clientes nos eligen precisamente por ese acompañamiento integral, y eso refuerza nuestra convicción de que el futuro del sector se construye con confianza, profesionalidad y visión de largo plazo. El camino hacia la electrificación de la demanda es irreversible, y España tiene todas las condiciones para liderarlo. Cuenta con abundante sol, tecnología madura, financiación accesible y, sobre todo, una sociedad cada vez más consciente y comprometida. Nuestro reto es crecer bien, con solidez, con rentabilidad, y siempre poniendo al cliente en el centro"

La financiación

El modelo de financiación ha experimentado una transformación radical. Mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000€ o incluyen baterías. Este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100%

digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa.

En este sentido, y tras el cierre de los fondos europeos Next Generation, el mercado ha evolucionado desde una dependencia de ayudas directas hacia un modelo de rentabilidad más estructural. El análisis por comunidades autónomas revela que el efecto de estos programas varía significativamente según cada región. Así, en Cataluña las subvenciones en esta comunidad operaron como un sólido dinamizador del mercado obteniendo como resultado un incremento del 20,6% en el volumen de interesados. Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones: desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.

El apagón impulsa el interés por instalar paneles solares, según InformeSolar 2025 de SotySolar

- La instalación de paneles solares en España ha cobrado un renovado interés entre los ciudadanos tras el apagón del 28 de abril, según el 'InformeSolar 2025':



ahorro económico

autoconsumo

explosión de interés

independencia energética

paneles solares

sostenibilidad

<https://capital.es/capital-verde/el-apagon-impulsa-el-interes-por-instalar-paneles-solares-segun-informesolar-2...>

Redacción Capital

Miércoles, 14 enero 2026

La instalación de paneles solares en España ha cobrado un renovado interés entre los ciudadanos tras el apagón del 28 de abril, según el 'InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España' realizado por SotySolar en colaboración con varias entidades del sector. Aunque el principal motivo sigue siendo el **ahorro económico** con un 65% de preferencia, hay un aumento significativo en la consideración de la **sostenibilidad** (12%) y **autonomía energética** (8%).

El apagón, que afectó a millones de hogares en la Península, ha sido un punto de inflexión. Este evento incrementó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento energético, lo cual ha transformado la percepción de los ciudadanos sobre el autoconsumo. Según José Donoso, director general de UNEF, el autoconsumo ya no se percibe como una **tecnología exclusiva y costosa**, sino como un "electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial". Además, sostiene que el mercado ha transitado hacia un modelo donde el objetivo es la independencia energética total, integrando las placas solares con baterías, coches eléctricos y bombas de calor.

El informe constata que el autoconsumo ha dejado de ser solo una forma de ahorrar y

En 2024, los precios bajos de la energía y la eliminación de ayudas europeas disminuyeron el interés por las placas solares en un 31%, con solo un 22% de los propietarios valorando seriamente su instalación. Sin embargo, en 2025 se observa un cambio significativo en la mentalidad de los consumidores.

ahora es garantía de resiliencia e independencia energética

La aerotermia también ha ganado terreno. A pesar de que en 2024 el costo inicial era considerado excesivo, la intención de compra ha aumentado en 2025, con un 66% de los que poseen placas solares planificando su instalación en los próximos tres años. Además, debido a la inestabilidad del sector energético, el 71% de los españoles prioriza las tarifas energéticas estables, destacando el autoconsumo como herramienta clave para controlar costes.

Mientras que en 2024 el 73% de los propietarios no utilizaba las ayudas disponibles, en 2025 entre el 60% y 70% de los hogares optan por formas de pago flexible

El informe destaca notablemente el crecimiento en Cataluña, impulsado por subvenciones que dinamizaron el mercado, con un incremento del 20,6% en el volumen de interesados. Este fenómeno se replica con variaciones regionales en Navarra, Andalucía, Murcia, Galicia y el País Vasco, donde distintas ayudas han incentivado la mejora energética.

El apagón revive el deprimido autoconsumo solar

- La caída del 15% en el sector residencial hasta el tercer trimestre podría verse compensada por el autoconsumo comercial y las nuevas normativas de construcción



Vivienda España Energía Energía solar

https://www.larazon.es/economia/apagon-revive-deprimido-autoconsumo-solar_2026011469679015be7ae3772...

H. Montero

Miércoles, 14 enero 2026

El apagón peninsular del pasado 28 de abril de 2025 ha revivido el autoconsumo en España. En las semanas posteriores al corte eléctrico, las búsquedas relacionadas con energía solar y almacenamiento doméstico alcanzaron niveles récord. Los usuarios asociaron estas soluciones no solo con el ahorro, sino también con la resiliencia y la **independencia energética** frente a futuros sucesos similares o **posibles ciberataques** a la red eléctrica.

Así lo recoge el InformeSolar 2025, presentado hoy por la tecnológica SotySolar junto a la Unión Española Fotovoltaica (UNEF), que constata la "madurez" de un sector que se estabiliza tras el fuerte auge de 2022 y 2023, impulsado entonces por la crisis de precios energéticos y los fondos europeos.

A falta de datos definitivos de cierre de ejercicio, 2025 se perfila como un **año de consolidación**. "La menor demanda ha actuado como una selección natural y muchos competidores están desapareciendo", ha señalado el consejero delegado de SotySolar, **José Carlos Díaz Lacaci**.

El informe subraya que, pasado el efecto del apagón, este interés en el autoconsumo se mantiene después de comprobarse que hogares y empresas con sistemas híbridos pudieron mantener el suministro durante el "cero eléctrico" del 28 de abril de 2025.

Sin embargo, el ritmo de crecimiento no es homogéneo. Los datos de UNEF correspondientes al tercer trimestre de 2025 muestran una **caída del 15% en las nuevas instalaciones residenciales**, frente a un **aumento del 25% en el autoconsumo comercial**, mientras que el segmento industrial se mantiene estable. La asociación advierte de que, pese al empuje en empresas, el avance general es

desigual y será difícil cumplir los objetivos nacionales sin incentivos fiscales y una mayor simplificación administrativa.

Desde UNEF reclaman un marco regulatorio más favorable, pero sin recurrir a subvenciones que provoquen crecimientos desordenados. Entre sus propuestas figuran un **IVA reducido para las instalaciones de autoconsumo** -con y sin baterías-, la ampliación de las deducciones por eficiencia energética y cambios en los peajes eléctricos para incentivar el consumo en horas solares y aliviar la congestión de las redes.

El sector aguarda también un impulso por la reforma técnica que promueve el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. Las nuevas exigencias del Código Técnico de la Edificación, incluida la obligación mínima de incorporar fotovoltaica y una metodología más estricta para calcular el Potencial de Calentamiento Global, suponen un empuje al sector aunque también podrían encarecer el coste de una vivienda tipo hasta en 18.000 euros, como publicó LA RAZÓN.

De hecho, el sector inmobiliario cree que algunas de estas medidas van más allá de lo exigido por la normativa europea y resultan especialmente gravosas en plena crisis habitacional, aunque reconocen que el refuerzo de la energía solar es más pertinente en edificios no residenciales y públicos.

Entre el impulso ciudadano tras el apagón, la consolidación empresarial y las fricciones regulatorias, el autoconsumo fotovoltaico se mueve así entre la oportunidad estratégica y el desafío de encajar su crecimiento en un marco normativo equilibrado.

Autoconsumo solar en España 2025: ahorro, independencia y madurez del sector

- Energía solar: el ahorro sigue siendo la principal motivación (65%) pero, tras el apagón, crecen la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%).



Autoconsumo solar en España 2025: ahorro, independencia y madurez del sector

<https://www.industriambiente.com/noticias/20260114/autoconsumo-solar-en-espana-2025-ahorro-independenc...>

Miércoles, 14 enero 2026

14 de enero, 2026 Energía

Energía **solar** : el **ahorro** sigue siendo la principal motivación (65%) pero, tras el apagón, crecen la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%).

Tras el auge de años anteriores, el sector del **autoconsumo** en España ha entrado en una fase de **madurez** y consolidación. El "InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España" de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy, profundiza en las motivaciones y el **comportamiento** de los españoles frente a la energía solar, revelando un cambio profundo en las prioridades del consumidor.

El cambio de **mentalidad** es evidente y contrasta significativamente con las conclusiones del InformeSolar 2024. Hace un año apenas un 22% de los propietarios de **viviendas** consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas. UNEF registró entonces una ralentización del 31% en el ritmo de **instalación** en 2024 respecto al 2023.

El Gran Apagón cambió las reglas del juego

El punto de inflexión llegó con el Gran **Apagón** de la primavera de 2025, que dejó a millones de hogares sin **suministro** en la Península. Este evento disparó las búsquedas de soluciones solares y

de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana. Así, el autoconsumo dejó de verse solo como **ahorro** para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En este nuevo contexto, según los datos del InformeSolar 2025, aunque el **ahorro económico** continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares (65% en 2025 vs. 60% en 2024), factores como la **sostenibilidad** (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso.

"El autoconsumo en España ha dejado de ser una tecnología **costosa** y minoritaria para convertirse en un **electrodoméstico** cotidiano, fiable y esencial. Tras el apagón de 2025, el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible", destaca José Donoso, CEO de UNEF.

Aeroterminia: de gran desconocida a pilar del ahorro energético

La **aeroterminia** ha experimentado una transformación radical en tan sólo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo **conocimiento**, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aeroterminia en su hogar en los próximos tres años.

A diferencia de la energía solar, su **demanda** no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis energéticas, sino de la estacionalidad **climática** y del aumento de la conciencia sobre eficiencia. Los picos de interés se concentran en los meses de mayor necesidad de climatización, pero el interés medio se mantiene estable, reflejando una madurez creciente del mercado.

Percepciones y experiencias de un consumidor más informado y exigente

Asimismo, la inestabilidad del **sector** ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus **gastos** por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

A la hora de elegir **instalador**, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las **recomendaciones** de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno. Esta preferencia por el acompañamiento profesional y la claridad de proceso refleja la demanda de servicios integrales y fiables.

La financiación ha pasado de ser la barrera a motor del sector

El modelo de **financiación** ha experimentado una transformación radical. Mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los **hogares** optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000€ o incluyen baterías.

Este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el **coste** de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando

la instalación ya está operativa. Socios como Pontio proyectan más de 10.000 **instalaciones** financiadas en 2026, subrayando cómo las facilidades de pago están derribando barreras y haciendo accesible esta tecnología.

El nuevo rol de las subvenciones y la madurez del autoconsumo en 2025

Tras el cierre de los fondos europeos **Next Generation**, el mercado ha evolucionado desde una dependencia de ayudas directas hacia un modelo de **rentabilidad** más estructural. El análisis por comunidades autónomas revela que el efecto de estos programas varía significativamente según cada región.

En este sentido, **Cataluña** destaca como el referente de éxito. Las subvenciones en esta comunidad operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya **madura**. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados. Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones: desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la **energía** en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.

El efecto positivo más claro se observa cuando el **incentivo** se implementa en mercados donde existe ya un alto grado de conocimiento y una intención de compra bien definida, actuando como el impulsor final para la ejecución del proyecto; así como contar con la simplicidad administrativa como aliada y que los plazos de estas ayudas no se demoren como las de otras subvenciones. Los **incentivos fiscales** tienen un impacto directo en el bolsillo del consumidor, mucho más que en la escasa compensación económica por devolución de excedentes, considerado como algo intangible que no convence al usuario.

"El InformeSolar 2025 confirma que el **autoconsumo** en España ha madurado: ya no es una respuesta coyuntural a los precios de la luz, sino una decisión estratégica de los ciudadanos que buscan control, seguridad y **sostenibilidad**. El apagón de primavera fue un punto de inflexión que aceleró la demanda de resiliencia energética. En SotySolar hemos alcanzado el punto de equilibrio en España y Portugal porque hemos entendido que nuestro trabajo no es solo vender e instalar placas solares, sino acompañar al cliente durante todo el proceso. El 20% de nuestros clientes nos eligen precisamente por ese acompañamiento integral, y eso refuerza nuestra convicción de que el futuro del sector se construye con confianza, profesionalidad y visión de largo plazo", afirma José Carlos Díaz Lacaci, CEO de SotySolar.

"El camino hacia la **electrificación** de la demanda es irreversible, y España tiene todas las condiciones para liderarlo. Cuenta con abundante **sol**, tecnología madura, financiación accesible y, sobre todo, una sociedad cada vez más consciente y comprometida. Nuestro reto es crecer bien, con solidez, con rentabilidad, y siempre poniendo al cliente en el centro", concluye el CEO.

Si quieres recibir toda la actualidad del sector medioambiental y energético en WhatsApp, pincha aquí.

Sigue el canal de IndustriAmbiente en WhatsApp , donde encontrarás toda la actualidad del sector medioambiental y energético en un solo espacio: la actualidad del día los artículos y reportajes técnicos más detallados e interesantes y se el primer@ en leer cada número de la revista gratis por tiempo limitado.

Si te ha parecido interesante, puedes **suscribirte a nuestros newsletters**

Tags:

Avance de los datos del Informe Solar. Radiografía del Autoconsumo en España en 2025

- Avance de los datos del Informe Solar. Radiografía del Autoconsumo en España en 2025, presentado este miércoles 14, en Madrid



<https://www.instaladores20.com/futuro-y-presente/energias-renovables/avance-de-los-datos-del-informe-solar-...>

Luis García Muñoz

Miércoles, 14 enero 2026

Este miércoles 14, la sede en Madrid de Unef, Unión Española Fotovoltaica, ha acogido la presentación del Informe Solar. Radiografía del Autoconsumo en España en 2025, elaborado con la colaboración de la propia patronal del sector y la empresa instaladora SotySolar, además de la colaboración de diversas firmas. El estudio realiza un análisis exhaustivo, cualitativo y cuantitativo acerca de la evolución de esta tecnología de generación de electricidad renovable y ha sido presentado por el director general de Unef, José Donoso, y el CEO de SotySolar, José Carlos Díaz Lacaci.

Avanzamos ahora algunos de los detalles recogidos en el informe y en la presentación, que aborda la situación del mercado a partir de 3.000 encuestas con clientes que permiten una radiografía precisa de su evolución. Entre sus principales conclusiones que 2025 ha sido un año de consolidación y maduración del sector, en el que ha proliferado la desaparición de actores surgidos al amparo del boom registrado en 2022 y también en 2023. Muchas de esas empresas que ayudaron a sobredimensionar el mercado ya no forman parte de él, después de que los últimos dos ejercicios los volúmenes de la instalación de autoconsumo se haya reducido a menos de la mitad del aquél con el que se cerró 2022.

Claves del momento actual en el mercado

En ese contexto actual, José Carlos Díaz citó **tres claves del momento presente que se centran en la resiliencia frente al mercado, el momento de la hibridación** -ya no sólo se habla de placas solares, sino de ellas junto a baterías y aerotermia- **y, por último, la existencia de un consumidor más maduro y más empoderado** .

No obstante, el CEO de SotySolar subrayó que **los 8,2 GW de potencia instalada nos sitúan todavía muy lejos de los 19 GW que prevé el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima para 2030** . “Según la proyección del crecimiento anual, llegaríamos para el final de la década a los 14 ó 16 GW máximo, porque para alcanzar ese objetivo del PNIEC necesitaríamos un crecimiento anual similar al de 2022 y eso parece lejos ahora mismo sin nuevos incentivos”, y añadió que “queda mucho por hacer, pero no precisamente en la tecnología, que la tenemos porque contamos con una industria sólida, puntera y competente, sino en otros ámbitos como el regulatorio”.

Tres vectores fundamentales de cara al futuro

Respecto al futuro, se refirió a **tres vectores fundamentales: autoconsumo colectivo, almacenamiento y el aporte de los datos y el uso que nos van a permitir hacer de ellos**. Y concluyó con una afirmación contundente, “me preocupa que no seamos conscientes a nivel del país de la situación tan ventajosa que tenemos y de la ventaja competitiva que supone contar con 300 días al año de sol”.

Por su parte, José Donoso se refirió inicialmente a que “vivimos en una sociedad que se nutre de percepciones y ahora mismo, frente a lo ocurrido hace 3 años, estamos en un momento de percepción de precios de la electricidad bajos, aunque siguen siendo altos”. También habló de “ **un sector que se está estabilizando y volviendo a los niveles de los años inmediatamente previos al boom de 2022** ”. Pero todo ello en un contexto en el que la electrificación es una constante cada vez más presente, “en 2019, las peticiones de acceso y conexión fueron de 2 GW, mientras ahora, entre aquellas ya concedidas, las denegadas y las que están en trámite superan los 70 GW”, y añadió que “ **la mayor parte de esas peticiones vienen con su proyecto de autoconsumo de la mano, la energía fotovoltaica es nuestra ventaja competitiva y el autoconsumo se está convirtiendo en un multiplicador en el avance hacia la electrificación** ”.

Donoso avanzó también que Unef tiene previsto presentar el próximo 27 de enero los resultados de una encuesta que ha elaborado a partir de un sondeo masivo a consumidores finales, con el que ha querido analizar cuestiones troncales sobre las renovables, el autoconsumo, los efectos del apagón y otros asuntos relevantes. En su exposición se refirió también a **la eclosión de las baterías, “su presencia en los proyectos ha crecido hasta el 50 % cuando antes del apagón estaba en el entorno del 10 %”** y concluyó también que “**para las empresas que se dedican al autoconsumo mientras 2022 y 2023 fue el momento de despachar y atender clientes, el momento actual es el de vender y repensarse a si mismas**”.

(En entregas posteriores ampliaremos información y detalles sobre el contenido del Informe Solar. Radiografía del Autoconsumo en España en 2025)

Dos de cada tres usuarios con placas solares planean integrar aerotermia en sus hogares para alcanzar la...

- Tras el auge de años anteriores, el sector del autoconsumo en España ha entrado en una fase de madurez y consolidación.



Presentación Informe Soty Solar - José Carlos CEO Soty Solar y José Donoso Director General UNEF.

<https://elperiodicodelaenergia.com/dos-de-cada-tres-usuarios-con-placas-solares-planean-integrar-aerotermia-...>

Redacción

Miércoles, 14 enero 2026

Ningún comentario

Tras el auge de años anteriores, el sector del autoconsumo en España ha entrado en una fase de madurez y consolidación. El "InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España" de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy, profundiza en las motivaciones y el comportamiento de los españoles frente a la energía solar, revelando un cambio profundo en las prioridades del consumidor.

El cambio de mentalidad es evidente y contrasta significativamente con las conclusiones del InformeSolar 2024. Hace un año apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas. UNEF registró entonces una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en 2024 respecto al 2023.

El Gran Apagón cambió las reglas del juego

El punto de inflexión llegó con el **Gran Apagón** de la primavera de 2025, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península. Este evento disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana. Así, el autoconsumo dejó

de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En este nuevo contexto, según los datos del InformeSolar 2025, aunque el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares (65% en 2025 vs. 60% en 2024), factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso.

"El autoconsumo en España ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial. Tras el apagón de 2025, el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible", destaca **José Donoso**, CEO de UNEF.

Aerothermia: de gran desconocida a pilar del ahorro energético

La **aerothermia** ha experimentado una transformación radical en tan sólo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerothermia en su hogar en los próximos tres años.

A diferencia de la energía solar, su demanda no depende de factores coyunturales como los precios o las **crisis energéticas**, sino de la estacionalidad climática y del aumento de la **conciencia sobre eficiencia**. Los picos de interés se concentran en los meses de mayor necesidad de **climatización**, pero el interés medio se mantiene estable, reflejando una madurez creciente del mercado.

InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España.Sotysolar

A diferencia de la energía solar, su **demand**a no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis energéticas, sino de la estacionalidad climática y del aumento de la conciencia sobre la eficiencia. Los picos de interés se concentran en los meses fríos y cálidos, coincidiendo con la necesidad de calefacción o refrigeración, pero el interés medio se mantiene estable, lo que refleja una madurez creciente.

Percepciones y experiencias de un consumidor más informado y exigente

Asimismo, la **inestabilidad** del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

A la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno. Esta preferencia por el acompañamiento profesional y la claridad de proceso refleja la demanda de servicios integrales y fiables.

La financiación ha pasado de ser la barrera a motor del sector

El modelo de **financiación** ha experimentado una transformación radical. Mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000€ o incluyen baterías.

Este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa. Socios como Pontio proyectan más de 10.000 instalaciones financiadas en 2026, subrayando cómo las facilidades de pago están derribando barreras y haciendo accesible esta tecnología.

El nuevo rol de las subvenciones y la madurez del autoconsumo en 2025

Tras el cierre de los **fondos europeos Next Generation**, el mercado ha evolucionado desde una dependencia de ayudas directas hacia un modelo de rentabilidad más estructural. El análisis por comunidades autónomas revela que el efecto de estos programas varía significativamente según cada región.

InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España. Sotysolar

En este sentido, Cataluña destaca como el referente de éxito. Las subvenciones en esta comunidad operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados. Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones: desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en **Navarra**, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en **Andalucía** o los programas de mejora energética en **Murcia, Galicia y País Vasco**.

El efecto positivo más claro se observa cuando el incentivo se implementa en mercados donde

existe ya un alto grado de conocimiento y una intención de compra bien definida, actuando como el impulsor final para la ejecución del proyecto; así como contar con la simplicidad administrativa como aliada y que los plazos de estas ayudas no se demoren como las de otras subvenciones. Los incentivos fiscales tienen un impacto directo en el bolsillo del consumidor, mucho más que en la escasa compensación económica por devolución de excedentes, considerado como algo intangible que no convence al usuario.

"El InformeSolar 2025 confirma que el autoconsumo en España ha madurado: ya no es una respuesta coyuntural a los precios de la luz, sino una decisión estratégica de los ciudadanos que buscan control, seguridad y sostenibilidad. El apagón de primavera fue un punto de inflexión que aceleró la demanda de resiliencia energética. En SotySolar hemos alcanzado el punto de equilibrio en España y Portugal porque hemos entendido que nuestro trabajo no es solo vender e instalar placas solares, sino acompañar al cliente durante todo el proceso. El 20% de nuestros clientes nos eligen precisamente por ese acompañamiento integral, y eso refuerza nuestra convicción de que el futuro del sector se construye con confianza, profesionalidad y visión de largo plazo", afirma **José Carlos**

Díaz Lacaci, CEO de SotySolar. “El camino hacia la electrificación de la demanda es irreversible, y España tiene todas las condiciones para liderarlo. Cuenta con abundante sol, tecnología madura, financiación accesible y, sobre todo, una sociedad cada vez más consciente y comprometida. Nuestro reto es crecer bien, con solidez, con rentabilidad, y siempre poniendo al cliente en el centro”, concluye el CEO.

El ahorro continúa siendo el principal motor de adopción del autoconsumo en España, según un informe de SotySolar

- El "InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España" de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy, analiza las motivaciones y el comportamiento de los españoles de cara a la adopción de esta tecnología.



<https://www.pv-magazine.es/2026/01/14/el-ahorro-continua-siendo-el-principal-motor-de-adopcion-del-autoc...>

Miércoles, 14 enero 2026

El «InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España» de SotySolar, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy, analiza las motivaciones y el comportamiento de los españoles de cara a la adopción de esta tecnología.

Pilar Sánchez Molina

Tras el fuerte crecimiento registrado en años anteriores, el mercado del autoconsumo fotovoltaico en España ha iniciado una etapa de consolidación, marcada por un cambio estructural en las motivaciones del consumidor. Así lo constata el InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España, elaborado por SotySolar en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy.

El ahorro económico continúa siendo el principal motor de adopción de la energía solar, citado por el 65% de los usuarios en 2025, frente al 60% del año anterior. No obstante, el estudio refleja un desplazamiento relevante hacia motivaciones más estructurales: la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) ganan peso, especialmente tras el Gran Apagón de la primavera de 2025.

Este evento supuso un punto de inflexión frente al contexto de 2024, cuando la caída de los precios energéticos y la retirada progresiva de ayudas europeas provocaron una desaceleración del 31% en el

ritmo de instalación.

En paralelo, se acelera la integración de tecnologías complementarias. Dos de cada tres usuarios con instalaciones fotovoltaicas prevén incorporar sistemas de aerotermia en los próximos tres años, con el objetivo de avanzar hacia la autosuficiencia energética. A diferencia de la fotovoltaica, la demanda de aerotermia responde menos a coyunturas de mercado y más a la estacionalidad climática y a una mayor concienciación sobre eficiencia energética, lo que refleja una creciente sofisticación del consumidor.

La incertidumbre del mercado energético también está influyendo en el comportamiento contractual: el 71% de los españoles prioriza tarifas estables, lo que refuerza el papel del autoconsumo como mecanismo de protección frente a la volatilidad de precios. Este perfil más informado valora no solo el precio del instalador (45%), sino también factores de confianza como las recomendaciones de otros clientes (25%) y el acompañamiento en trámites administrativos y ayudas (20%).

En este contexto, la financiación ha pasado de ser una barrera a convertirse en un motor del sector. Entre el 60% y el 70% de los hogares financia sus instalaciones, porcentaje que asciende hasta el 80% en proyectos de más de 10.000 euros o con baterías. Se prevé que en 2026 se superen las 10.000 instalaciones financiadas, impulsadas por modelos digitales que eliminan el coste inicial.

Por último, el informe subraya el papel diferencial de las políticas autonómicas. Cataluña destaca con un aumento del 20,6% en el interés gracias a una gestión eficiente de incentivos, confirmando que las ayudas son más efectivas cuando se aplican en mercados maduros, con alta conciencia y procesos administrativos ágiles.

Este contenido está protegido por derechos de autor y no se puede reutilizar. Si desea cooperar con nosotros y desea reutilizar parte de nuestro contenido, contacte: editors@pv-magazine.com.

Popular content

El ahorro energético y el gran apagón impulsaron a los españoles a refugiarse en el autoconsumo

- El gran apagón transformó el autoconsumo español: de ahorro (65%) a independencia energética, además del despegue de baterías y aerotermia.



Energía fotovoltaica

Energía solar

Energías renovables

Green - energías renovables

<https://okdiario.com/okgreen/apagon-2025-transforma-autoconsumo-espana-independencia-energetica-16070...>

Antonio Quilis

Miércoles, 14 enero 2026

El **gran apagón** de la primavera de 2025, que dejó sin suministro eléctrico a millones de hogares en la Península durante horas y evidenció la fragilidad del sistema energético centralizado, marcó un antes y un después para el autoconsumo en España. Este evento **disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico**, transformando la percepción ciudadana.

El autoconsumo dejó de verse sólo como un ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética. Son las principales conclusiones que revela el *InformeSolar 2025*, aunque el estudio señala que el **ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares** (65%), factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso significativo tras el apagón.

El cambio de mentalidad contrasta significativamente con las conclusiones del *InformeSolar 2024*. Hace apenas un año, **sólo el 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares**, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas. UNEF registró entonces una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en 2024 respecto al 2023.

De la crisis a la oportunidad

El *InformeSolar 2025*, elaborado por SotySolar en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy, **profundiza en las motivaciones y el comportamiento de los españoles frente a la energía solar**. El estudio revela un **cambio profundo en las prioridades del consumidor** que marca un punto de inflexión para todo el sector.

Las búsquedas relacionadas con energía solar y almacenamiento doméstico alcanzaron niveles récord durante las semanas posteriores al suceso del apagón. Aunque el pico de interés fue temporal, **el efecto psicológico permaneció**: el usuario medio asoció por primera vez el autoconsumo no sólo con el ahorro, sino con la **resiliencia e independencia energética**.

Baterías y backup, la dupla perfecta

La necesidad de **baterías solares** no ha sido estacional tras el apagón. La caída de la Red Eléctrica ha sentado un precedente: un precedente por el autoconsumo más independiente, por el **almacenamiento de energía producida en baterías solares** y por los **sistemas de respaldo *backup***, creando la dupla perfecta contra la inestabilidad energética.

El consumidor se informa más, **contrasta presupuestos y exige garantías**, pero también muestra una disposición mayor a invertir en soluciones que le aporten independencia y control. El fenómeno se traduce en un nuevo tipo de cliente: más digital, más informado y más consciente del valor estratégico de la energía.

Despegue de la aerotermia

La **aerotermia** ha experimentado una transformación radical en tan sólo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, **en 2025 la intención de compra se ha disparado significativamente**.

El **66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar** en los próximos tres años. Esta tecnología se ha posicionado como un aliado estratégico del autoconsumo, permitiendo reducir drásticamente la dependencia del gas y maximizar el aprovechamiento de la energía solar.

A diferencia de la energía solar, la demanda de aerotermia no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis energéticas. **Los picos de interés se concentran en los meses fríos y cálidos**, coincidiendo con la necesidad de calefacción o refrigeración, pero el interés medio se mantiene estable.

La financiación derriba barreras

El modelo de financiación ha experimentado una transformación radical. Mientras que en 2024 **el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas** y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible.

Esta cifra alcanza el 80% en **proyectos que superan los 10.000 euros** o incluyen baterías. El avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen

procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas sólo cuando la instalación ya está operativa.

Socios como Pontio proyectan más de 10.000 instalaciones financiadas en 2026, **subrayando cómo las facilidades de pago están derribando barreras y haciendo accesible esta tecnología**. La inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables.

Tarifas estables, prioridad ciudadana

El 71% de los españoles prefieren tarifas energéticas estables, **posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes**. A la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno.

Cataluña lidera con gestión eficiente

El análisis por comunidades autónomas revela que el efecto de los programas de ayuda varía significativamente según cada región. **Cataluña destaca como el referente de éxito**, con un incremento del 20,6% en el volumen de interesados gracias a la gestión eficiente de sus incentivos locales.

Las **subvenciones en esta comunidad operaron como un sólido dinamizador del mercado**, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. Este patrón **se repite con distintos matices en otras regiones**: desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía.

El efecto positivo más claro se observa cuando **el incentivo se implementa en mercados donde existe ya un alto grado de conocimiento** y una intención de compra bien definida. Los incentivos fiscales tienen un impacto directo en el bolsillo del consumidor, mucho más que la escasa compensación económica por devolución de excedentes.

Proyección de crecimiento sostenido

Según un estudio realizado por AFRY para SotySolar, **se espera un ritmo de instalación sostenido de aproximadamente 1GW/año** hasta llegar a una potencia instalada de 14-16 GW en 2030, por debajo de los objetivos del PNIEC (Plan Nacional Integrado de Energía y Clima).

El mercado del autoconsumo **atraviesa una etapa de consolidación tras varios años de crecimiento exponencial**. Aunque el ritmo de nuevas instalaciones se ha moderado tras los picos de 2022 y 2023, la demanda se mantiene sólida, impulsada por la rentabilidad y la seguridad de suministro.

Las soluciones híbridas que integran **fotovoltaica, baterías y aerotermia** se consolidan como el formato preferido por quienes buscan eficiencia energética global y autosuficiencia.

El camino hacia la electrificación de la demanda es irreversible , y España tiene todas las condiciones para liderarlo: abundante sol, tecnología madura, financiación accesible y una sociedad cada vez más consciente y comprometida.



[Extremadura](#)

[Badajoz](#)

[Cáceres](#)

[Mérida](#)

[Plasencia](#)

[Provincia de Badajoz](#)

[Provincia de Cáceres](#)

[Portugal](#)

Extremadura

AUTOCONSUMO SOLAR

El ahorro impulsa el autoconsumo y el 66% quiere incorporar aerotermia

Más del 60% de los consumidores financian la instalación que se amortiza en unos 6 años



La inversión en la instalación suele rondar los 6.000 euros y se amortiza en unos seis años. U. J. Alexander de Getty Images Pro



REDACCIÓN

Jimena Matías Sánchez-Ocaña



14 Enero 2026, 14:34 | Actualizado 14 Enero 2026, 14:34

El 65% de quienes se decantan por el autoconsumo solar lo hace por ahorrar en la factura de la luz, y **el 66% considera instalar aerotermia**. Cada vez es más fácil la financiación de las instalaciones y existen incentivos como bonificaciones fiscales y ayudas. Sin embargo, aún hay mucho margen de mejora, según el II Informe Solar Radiografía del Autoconsumo en España, un documento elaborado por Saty Solar con el apoyo de la Unión Española Fotovoltaica, UNEF.

El informe concluye que quienes se decantan por el autoconsumo solar en nuestro país, lo hace, en su mayoría, por el ahorro. Se trata de hogares y empresas. Aunque también, desde el apagón, lo hacen por la independencia energética. El 66% de ellos valora instalar aerotermia, se está produciendo una transición energética de los elementos de combustión a la electrificación generada en nuestros propios hogares.

La inversión en la instalación suele rondar los 6.000 euros y se amortiza en unos 6 años, la duración de las instalaciones es de unos 25, con lo que resulta ventajoso para el consumidor, explica **José Carlos Díaz, CEO de Saty Solar**. Más del 60% de las instalaciones recurren a la financiación, que es cada vez más asequible. Y hay otros incentivos. Por ejemplo, bonificaciones en el IBI o ayudas de las comunidades autónomas, como las puestas en marcha por la Junta de Extremadura recientemente.

Aún estamos lejos de los objetivos de autoconsumo marcados en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima, que es de 19 gigas en 2030, a pesar de que el tejido empresarial puede asumirlo. **José Donoso, CEO de UNEF**, propone acabar con algunas **barreras administrativas** y otras medidas como eximir del IVA a las instalaciones de autoconsumo, o que desgrave en el impuesto de



Noticias Deportes El Tiempo Programas Guía

A la carta

Directos



TEMAS

autoconsumo

ahorro energético

aeroterminia

UNEF

Te puede interesar



VIOLENCIA DE GÉNERO

Mujeres mayores, las víctimas invisibles de la violencia de género



POLÍTICA

Miguel Ángel Gallardo renuncia a su acta de diputado en la Asamblea de Extremadura



AGRESIONES A MÉDICOS

Los sanitarios reclaman medidas contundentes contra quienes les agreden

Hoy es noticia



El ahorro impulsa el autoconsumo y el 66% quiere incorporar aeroterminia

Extremadura
AUTOCONSUMO SOLAR



EXTREMADURA

El ahorro impulsa el autoconsumo y el 66% quiere incorporar aeroterminia



Noticias Deportes El Tiempo Programas Guía



A la carta



Directos



Lo más visto

1

Ya hay ganadores del sorteo de El Camión de los Regalos

07 ENERO 2026

2

Una mujer resulta resulta herida grave en el vuelco de un camión en la A-5

11 ENERO 2026

3

Un muerto y un herido tras una pelea en Badajoz

11 ENERO 2026

4

Colectivos de Badajoz convocan una vigilia nocturna para exigir soluciones a personas sin hogar

11 ENERO 2026

5

Fallece una mujer de 36 años en un accidente en Torremayor

13 ENERO 2026

Síguenos. Canal
Extremadura
continúa en las
redes



Profesionales

Registro de programas

Selección de personal

Perfil del Contratante

Programas

A la carta

Listado A-Z

Archivo

Programación

Noticias

Última hora

Deportes

El tiempo

¡Cuéntanos tu noticia!

Corporación

Sobre nosotros

Transparencia

Sala de prensa

Publicidad



El autoconsumo no confía en alcanzar su objetivo fijado por el PNIEC 2030

- El sector del autoconsumo se muestra pesimista de cara al objetivo fijado en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (Pniec) con ...



Energía

<https://www.eleconomista.es/energia/noticias/13726715/01/26/el-autoconsumo-no-confia-en-alcanzar-su-objet...>

Sergio Guinaldo

Miércoles, 14 enero 2026

El sector del autoconsumo se muestra pesimista de cara al objetivo fijado en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (Pniec) con horizonte 2030, el cual fija para España una potencia de 19 gigavatios (GW). Lo hace amparado en la tendencia decrecentista que arrastra el sector, que desde 2022 presenta cifras a la baja.

Si bien en 2022 se logró el pico de instalación de los 2,4 GW, impulsado por la crisis de precios y por los 1.200 millones de euros repartidos en subvenciones, en los años posteriores se instalaron 1,7 GW y 1,18 GW, respectivamente. Y a la espera de la publicación de los datos relativos a 2025, desde UNEF estiman que la cifra seguirá decayendo.

Según las cifras que maneja el sector, el año 2024 concluyó con una potencia instalada que ronda los 8,2 GW (8,137 GW según las cifras recopiladas por UNEF, 8,255 GW según los indicadores del Ministerio para la Transición Ecológica). Con base en estos números, calculan que **para 2030 la horquilla se situará entre los 14 y los 16 GW**.

El sector enmarca esta tendencia en un proceso de consolidación y maduración, impulsado además por la hibridación. "Ya no hablamos solo de placas fotovoltaicas, sino de placas, baterías y aerotermia. Su combinación provoca un ahorro directo sobre la factura de los clientes", señaló **José Carlos Díaz Lacaci**, CEO de SotySolar, durante la presentación del InformeSolar 2025: Radiografía del

autoconsumo en España, elaborado por su compañía en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy.

Según sus conclusiones, **el ahorro ha dejado de ser el único factor** que interviene en la toma de decisión de los clientes a la hora de instalar este tipo de productos. Tras el apagón del pasado 28 de abril, el informe detecta que factores como la independencia energética (8%) o la sostenibilidad (12%) han ganado peso, si bien el ahorro económico continúa siendo el principal motor (un 65% frente al 60% que arrojaron las encuestas en el informe anterior, relativo a 2024).

"El autoconsumo en España ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial. Tras el apagón de 2025, **el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total**, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible", destacó José Donoso, CEO de UNEF.

El informe destaca además el rol de la **aerothermia**, una tecnología que está experimentando un interés creciente. El informe, a través de más de 3.000 encuestas a usuarios, revela que el 66% de los hogares que ya poseen placas solares planea instalar aerothermia en su hogar en los próximos tres años; un aumento de 16 puntos porcentuales respecto al 50% de los usuarios que manifestó dicha voluntad hace ahora un año.

El sector del autoconsumo explora con las autonomías cómo tramitar ayudas ante la desaparición de instaladoras tras el 'boom'

- País Vasco encabeza el pago efectivo de las ayudas al autoconsumo y ha abonado el 91% de su presupuesto, seguido de la Comunidad de Madrid (67%), Castilla y León (58%), Aragón (45%) y Galicia (44%). Asturias, con solo el 6% del dinero reintegrado, Murcia y la Comunitat Valenciana, se sitúan a la cola a s...



Placas solares, autoconsumo, energía renovable

Política Energía solar Autoconsumo Ayudas económicas Energía Fondos Next Generation

<https://www.20minutos.es/nacional/sector-autoconsumo-explora-con-las-autonomias-como-tramitar-ayudas-an...>

Clara Pinar

Miércoles, 14 enero 2026

Cuando en 2022 el precio de la electricidad rampó hasta máximos históricos por el encarecimiento del gas en plena crisis energética por el ataque de Rusia a Ucrania, la maquinaria del **autoconsumo** echó a andar. El espanto ante la factura de la luz y los 2.000 millones de euros de fondos europeos para instalar placas solares en los tejados o en las cubiertas de las fábricas provocaron una **explosión** del autoconsumo, que tuvo también su reflejo en un **incremento de empresas instaladoras**. Tres años después, ya sin subvenciones, con los precios estabilizados y con el autoconsumo **en fase de "contracción", "estancamiento" o "consolidación"**, según quién haga el análisis, la realidad es que muchas de las **empresas han "desaparecido"** y, con ellas la documentación que siguen utilizando sus antiguos **clientes para cobrar las ayudas** que adelantaron para poner placas.

Conseguir "el papelito" que falta en estos casos se ha convertido en un dolor de cabeza para hogares, negocios e industria que adelantaron el dinero necesario para instalar placas solares y que, ahora, a la hora de **tramitar ante su comunidad la subvención**, se encuentran con que la empresa que debía expedirlo ya no existe. Ante esta situación, la Unión Española Fotovoltaica (**UNEF**) está en contacto con los distintos gobiernos autonómicos para explorar cómo solventarla.

Según se indica desde esta asociación, la principal del sector solar fotovoltaico, no se trata tanto de buscar una fórmula homogénea, sino dependiendo de cada territorio. Las opciones pasan por que sea **otra empresa instaladora** en activo la que pueda hacer la documentación que falta o, directamente, que **se pueda "obviar" el trámite** y que el usuario pueda ingresar la ayuda sin él.

La "**desaparición**" de empresas que nacieron al calor del 'boom' del autoconsumo entre 2022 y 2023 o que **se sobredimensionaron** para atender la demanda de una forma poco realista y como si el pico fuera a durar siempre es algo conocido en el sector del autoconsumo que, sin embargo, **no tiene una cifra de cuántos** instaladores se han esfumado en los últimos años porque antes tampoco hubo un registro de cuántos había.

"En mi opinión , **hubo un efecto llamada y muchas empresas que no tenían madurez** y proyecto empezaron a hacer instalaciones porque la demanda lo necesitaba", ha explicado este miércoles **José Carlos Díaz Lacaci** , CEO de la empresa instaladora **SotySolar** , en la presentación de un informe sobre autoconsumo. "Ahora es un momento de contracción", en el que el autoconsumo "está adecuándose a la realidad", con una demanda "plana" que, si bien sigue creciendo, no lo hace con el vigor de los años de la crisis energética. A su lado, el director general de UNEF, **José Donoso** , se ha referido a la "**aparición de nuevos actores**" cuando a partir de 2021 pero sobre todo de 2022 y en 2023 parecía que instalar autoconsumo era la única manera de contener la factura de la luz, ayudado por las subvenciones europeas.

Estos elementos, que Donoso ha reconocido que permitieron "normalizar" el autoconsumo y que dejara de ser "una cosa rara" dieron lugar después a "una fase un poco más tranquila", la actual y a un "ajuste" del sector, también por lo que respecta a los instaladores, con las consecuencias para cobrar las ayudas. "**Empresas que han desaparecido generan un problema**. Las comunidades tienen que buscar soluciones" ha apuntado sobre algo en lo que la UNEF ya trabaja con ellas.

Suplir de algún modo esta documentación para cobrar las ayudas que los usuarios adelantaron hace años para instalar sus placas solares es especialmente importante ahora, cuando quedan pocos meses para que en junio de 2026 tengan que estar todas abonadas, como para otros programas de ayudas de los **fondos Next Generation** . De momento, existen **muchas diferencias** sobre el grado de **ejecución de los fondos** por comunidades, es decir, la cantidad que ha sido reintegrada a los beneficiarios. En el cómputo total, no se han ejecutado más que el **37% del presupuesto asignado**. "**No todas están haciendo los deberes** ", ha advertido Donoso.

De acuerdo a los últimos datos disponibles del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (**IDAE**), del pasado 11 de enero, facilitados este miércoles por UNEF, **el País Vasco encabeza la clasificación** de las que más ayudas para autoconsumo y baterías han ejecutado, con el 91% de su presupuesto. Le siguen la Comunidad de Madrid (67%), Castilla y León (58%), Aragón (45%), Galicia (44%) y Castilla-La Mancha (40%).

Por debajo del umbral del 40% del presupuesto asignado ejecutado están Navarra (39%) y otras dos comunidades con mucho recurso solar y fuerte presencia de la fotovoltaica, **Andalucía (38) y Extremadura (32%)** . De acuerdo a los datos -entre los que faltan los de Cataluña o Cantabria-, le siguen La Rioja (28%), Canarias (27%) y la Comunitat Valenciana (22%) antes de llegar a la cola, con

Murcia y Asturias , que solo han ejecutado su presupuesto asignado para almacenamiento y baterías en un 15 y 6% respectivamente.

La "desaparición" de empresas instaladoras es una de las **evoluciones del sector del autoconsumo** en los últimos años, que ha pasado de ser algo muy minoritario antes de 2019, a empezar a animarse a partir del decreto de aquel año y que explotó a partir de 2021 para vivir un boom entre 2022 y 2023, que se empezó a apagar en 2024, confirmó su **"contracción" en 2025 y se mantendrá en la misma tendencia en 2026**, según ha adelantado este miércoles UNEF.

En estos momentos, en España hay **8,1GW de potencia instalada de autoconsumo** y los planes energéticos del Gobierno indican que en 2030 deberían ser 19 GW, un objetivo que el sector ve difícil de cumplir si no se toman medidas para volver a impulsarlo, que para UNEF deberían pasar por facilidades burocráticas para que no tengan que pedir un permiso e conexión a la red eléctrica y aplicar un IVA reducido a estas instalaciones. **" Las proyecciones nos llevan a los 14-16GW [en 2030]"**, ha avisado el CEO de SotySolar, una cifra que se queda "por debajo" del objetivo del PNIEC. "Hay que poner en valor lo conseguido hasta ahora, pero queda mucho por hacer", ha añadido apuntando a que también es necesario potenciar el **autoconsumo colectivo** -en edificios de vecinos, mayoritarios en España- y las comunidades energéticas, tal y como identifica su "radiografía" del autoconsumo correspondiente a 2025, en el que **también estuvo marcado por el apagón** del 28 de abril.

Si hace tres años la palanca del autoconsumo fue la crisis energética y los elevados precios de la electricidad, el cero eléctrico del año pasado también **ha provocado un cambio de tendencia** , según SotySolar. Consiste en que el factor coste de la luz ha perdido terreno a la hora de instalar autoconsumo en las empresas, que han empezado a **buscar "la continuidad" de su actividad**, es decir, que un nuevo corte masivo de luz no las pare.

"El 65% de las empresas se mueven con clave de ahorro, pero empezamos a ver que **la continuidad del negocio y la independencia energética empieza a ser un elemento**, a esto seguramente ha ayudado mucho el apagón", ha explicado Díaz Lacaci. Según su estudio, realizado entre más de 3.000 clientes, la independencia sobre lo que pase en la red eléctrica pensó en el 8% de las decisiones de instalar autoconsumo.

La segunda tendencia novedosa, que también atribuye al apagón, es también lo que para SotySolar es uno de los elementos claves del futuro del autoconsumo y consiste en que **no se trata solo de placas, también de baterías y como tercer elemento, la aerotermia** . El pasado 28 de abril, pudieron sortear el apagón solo los hogares que, además de placas, disponían de baterías y el sistema de 'back up' que permite aislarse del sistema eléctrico. Desde entonces, el informe afirma que se ha producido un "crecimiento notable" de las instalaciones híbridas -placas y baterías o placas y aerotermia-.



Energía solar: el ahorro sigue siendo la principal motivación

- Energía solar: el ahorro sigue siendo la principal motivación pero, tras el apagón, crecen la sostenibilidad y la independencia energética.



<https://noticiaspositivas.es/energia-solar-el-ahorro-sigue-siendo-la-principal-motivacion-pero-tras-el-apagon-cr...>

Redacción

Miércoles, 14 enero 2026

Tras el auge de años anteriores, el sector del autoconsumo en España ha entrado en una fase de madurez y consolidación. El **«InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España» de SotySolar**, desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy, profundiza en las motivaciones y el comportamiento de los españoles frente a la energía solar, revelando un cambio profundo en las prioridades del consumidor.

El cambio de mentalidad es evidente y contrasta significativamente con las conclusiones del InformeSolar 2024. **Hace un año apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares**, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas. UNEF registró entonces una ralentización del 31% en el ritmo de instalación en 2024 respecto al 2023.

El Gran Apagón cambió las reglas del juego

El **punto de inflexión llegó con el Gran Apagón de la primavera de 2025**, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península. Este evento disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana. Así, **el autoconsumo dejó de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética**.

En este nuevo contexto, según los datos del InformeSolar 2025, aunque **el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares** (65% en 2025 vs. 60% en 2024),

factores como la **sostenibilidad (12%)** y la **independencia energética (8%)** han ganado peso.

«El autoconsumo en España ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial. Tras el apagón de 2025, el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible», destaca **José Donoso, CEO de UNEF**.

Aerothermia: de gran desconocida a pilar del ahorro energético

La aerothermia ha experimentado una transformación radical en tan sólo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, **en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerothermia en su hogar en los próximos tres años.**

A diferencia de la energía solar, su demanda no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis energéticas, sino de la estacionalidad climática y del aumento de la conciencia sobre eficiencia. Los picos de interés se concentran en los meses de mayor necesidad de climatización, pero el interés medio se mantiene estable, reflejando una madurez creciente del mercado.

Percepciones y experiencias de un consumidor más informado y exigente

Asimismo, la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la **seguridad en sus gastos** por encima de otras variables, llevando a un **71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables**, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

A la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno. Esta preferencia por el acompañamiento profesional y la claridad de proceso refleja la demanda de servicios integrales y fiables.

La financiación ha pasado de ser la barrera a motor del sector

El modelo de financiación ha experimentado una transformación radical. Mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 **entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible**, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000€ o incluyen baterías.

Este avance se debe a la **consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales**, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa. Socios como Pontio proyectan más de **10.000 instalaciones financiadas en 2026**, subrayando cómo las facilidades de pago están derribando barreras y haciendo accesible esta tecnología.

El nuevo rol de las subvenciones y la madurez del autoconsumo en 2025

Tras el cierre de los fondos europeos Next Generation, el mercado ha evolucionado desde una dependencia de ayudas directas hacia un modelo de rentabilidad más estructural. El análisis por comunidades autónomas revela que el efecto de estos programas varía significativamente según cada región.

En este sentido, **Cataluña** destaca como el referente de éxito. Las subvenciones en esta comunidad operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del **20,6% en el volumen de interesados**. Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones: desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.

El **efecto positivo más claro se observa cuando el incentivo se implementa en mercados donde existe ya un alto grado de conocimiento y una intención de compra bien definida**, actuando como el impulsor final para la ejecución del proyecto; así como contar con la simplicidad administrativa como aliada y que los plazos de estas ayudas no se demoren como las de otras subvenciones. Los **incentivos fiscales tienen un impacto directo en el bolsillo del consumidor**, mucho más que en la escasa compensación económica por devolución de excedentes, considerado como algo intangible que no convence al usuario.

«El InformeSolar 2025 confirma que el autoconsumo en España ha madurado: ya no es una respuesta coyuntural a los precios de la luz, sino una decisión estratégica de los ciudadanos que buscan control, seguridad y sostenibilidad. El apagón de primavera fue un punto de inflexión que aceleró la demanda de resiliencia energética. En SotySolar hemos alcanzado el punto de equilibrio en España y Portugal porque hemos entendido que nuestro trabajo no es solo vender e instalar placas solares, sino acompañar al cliente durante todo el proceso. El 20% de nuestros clientes nos eligen precisamente por ese acompañamiento integral, y eso refuerza nuestra convicción de que el futuro del sector se construye con confianza, profesionalidad y visión de largo plazo», afirma **José Carlos Díaz Lacaci, CEO de SotySolar**. “El camino hacia la electrificación de la demanda es irreversible, y España tiene todas las condiciones para liderarlo. Cuenta con abundante sol, tecnología madura, financiación accesible y, sobre todo, una sociedad cada vez más consciente y comprometida. Nuestro reto es crecer bien, con solidez, con rentabilidad, y siempre poniendo al cliente en el centro”, concluye el CEO.

Nuevo fracaso del Gobierno con su plan de energía: el autoconsumo tampoco llega

● Se debía llegar a los 19 GW instalados, y el sector duda de que se pueda alcanzar esa cifra para 2030



Energía,Ahorro,Ayudas

<https://www.abc.es/economia/nuevo-fracaso-gobierno-plan-energia-autoconsumo-tampoco-20260114122520-...>

Raúl Masa

Miércoles, 14 enero 2026

«Si no hay impulsos adicionales no se cumplirá el Pniec». El director general de **UNEF**, José Donoso, no duda en asumir que el autoconsumo solar será –y debe ser– esencial en el entramado energético español. Sin embargo, es poco optimista con el ritmo ... que se marcó el Gobierno en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima que debe cumplir objetivos en 2030.

Así lo ha expresado la cara visible de la patronal del sector solar durante la presentación del ' **Informe Solar. Radiografía del Autoconsumo en España 2025** ' de **SotySolar**, desarrollado en colaboración con **UNEF**, **Huawei**, **Pontio**, **BayWa r.e.**, **8-33** y **Clevergy**. Los datos son duros. Según cifras que maneja la patronal, y que son muy próximas a las del Gobierno, 2024 cerró con 8,1 GW de potencia solar en autoconsumo. Deberán ser 19 GW en 2030.

Noticia Relacionada

La ausencia de explicaciones sobre el apagón sume en la incertidumbre al sector energético

Raúl Masa

Red Eléctrica ha tenido que cambiar su operativa, y no se sabe cuándo volverá a la normalidad

El ritmo de crecimiento de los últimos años se ha ralentizado, pasando de los 2,5 GW nuevos en 2022, a los 1,7 GW en 2023; y tan solo 1,1 GW en 2024. Una evolución que da señales de un mercado

maduro, y que necesita algún revulsivo nuevo. Precisamente, desde UNEF señalan que hay que **mejorar la regulación para agilizar todos los trámites; y a nivel económico deben revisarse los marcos de incentivos monetarios por ayudas de tipo fiscal** .

La situación se ha convertido en un claro ejemplo de «quiero y no puedo». El CEO de SotySolar –la compañía que ha presentado el informe–, **José Carlos Díaz Lacaci** , asegura que las empresas tienen capacidad de sobra para instalar mucho más de lo que están haciendo ahora mismo.

Evolución del autoconsumo

Según señala el informe, el punto de inflexión llegó con el apagón de la primavera de 2025, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península. Este evento disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana. Así, el autoconsumo dejó de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En este nuevo contexto, según los datos del documento, aunque el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares (65% en 2025 vs. 60% en 2024), **factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso** .

19GW

El Gobierno se fijó como objetivo llegar a los 19 GW en materia de autoconsumo, aunque cada vez más voces dudan de esta situación

En este escenario, el autoconsumo cada vez está más asociado a otros elementos. La aerotermia ha experimentado una transformación radical en tan sólo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aerotermia en su hogar en los próximos tres años.

Asimismo, la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la seguridad en sus gastos por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir tarifas energéticas estables, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

A la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno. Esta preferencia por el acompañamiento profesional y la claridad de proceso refleja la demanda de servicios integrales y fiables.

Se estabiliza el crecimiento del autoconsumo en España en 2025 pero se espera que alcance entre 14 y 16 GW en 2030

[elespanol.com/invertia/empresas/energia/20260114/estabiliza-crecimiento-autoconsumo-espana-espera-alcance-gw/1003744090147_0.html](#)

Laura Ojea

14 de enero de 2026



Tras el boom de años anteriores, donde se alcanzaron [entre 1,4 y 2,6 GW/año en el pico de 2022-2024](#), el sector del **autoconsumo en España** ha entrado en una fase de estabilidad.

Así lo refleja el "**InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España**" de **SotySolar**, [desarrollado en colaboración con UNEF, Huawei, Pontio, BayWa r.e., 8-33 y Clevergy](#).

En esta ocasión, el estudio busca las [motivaciones y el comportamiento de los españoles](#) frente a la energía solar, revelando un cambio profundo en las prioridades del consumidor.

El **cambio de mentalidad** es evidente y contrasta significativamente con las conclusiones del InformeSolar 2024. Hace un año apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas.

UNEF registró entonces una **ralentización del 31%** en [el ritmo de instalación en 2024 respecto al 2023](#), y además, en 2025 el apagón del 28 de abril cambió las reglas del juego.

Este evento disparó las **búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico**, transformando la percepción ciudadana. Así, el autoconsumo dejó de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

Asimismo, el estudio valora como la inestabilidad del sector ha provocado que la sociedad priorice la **seguridad en sus gastos** por encima de otras variables, llevando a un 71% de los españoles a preferir **tarifas energéticas estables**, posicionando el autoconsumo como una herramienta fundamental para este control de costes.

Asimismo, a la hora de elegir instalador, el precio es relevante (45%) pero factores de confianza como las recomendaciones de clientes (25%) y el soporte en trámites y ayudas (20%) ganan terreno, añade el informe.

La financiación, clave

Respecto al modelo de financiación, mientras que **en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible**, una cifra que alcanza **el 80% en proyectos que superan los 10.000 euros o incluyen baterías**.

El estudio considera que este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa.

Por comunidades autónomas, el informe destaca el crecimiento en **Cataluña** donde las subvenciones operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados.

Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones. Desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en **Navarra**, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en **Andalucía** o los programas de mejora energética en **Murcia, Galicia y País Vasco**.

Tras el cierre de los fondos europeos Next Generation, el mercado ha evolucionado desde una dependencia de ayudas directas hacia un modelo de rentabilidad más estructural. El análisis por comunidades autónomas revela que el efecto de estos programas varía significativamente según cada región.

"El InformeSolar 2025 confirma que el autoconsumo en España ha madurado: ya no es una respuesta coyuntural a los precios de la luz, sino una decisión estratégica de los ciudadanos que buscan control, seguridad y sostenibilidad", afirma **José Carlos Díaz Lacaci**, CEO de **SotySolar**.

"El apagón de primavera fue un punto de inflexión que aceleró la demanda de resiliencia energética. En SotySolar hemos alcanzado el punto de equilibrio en España y Portugal porque hemos entendido que nuestro trabajo no es solo vender e instalar placas solares, sino acompañar al cliente durante todo el proceso".

"El 20% de nuestros clientes nos eligen precisamente por ese acompañamiento integral, y eso refuerza nuestra convicción de que el futuro del sector se construye con confianza, profesionalidad y visión de largo plazo".

"El camino hacia la electrificación de la demanda es irreversible, y España tiene todas las condiciones para liderarlo. Cuenta con abundante sol, tecnología madura, financiación accesible y, sobre todo, una sociedad cada vez más consciente y comprometida. Nuestro reto es crecer bien, con solidez, con rentabilidad, y siempre poniendo al cliente en el centro", concluye el CEO.

El autoconsumo solar crece en España: el 65% busca ahorro y el 66% valora la instalación de aerotermia // Declaraciones de José Donoso, director general de UNEF

[Reproducir](#) 

14/01/2026 14:32

[...] negociar más asuntos . El 65 por ciento de quienes se decantan por el autoconsumo solar lo hace por ahorrar y el 66 por ciento considera instalar . O térmica . Cada vez es más fácil financiar este tipo de instalaciones y hay incentivos como bonificaciones fiscales y ayudas . Sin embargo , todavía queda mucho margen de mejora . Lo dice el segundo informe solar radiografía del autoconsumo en nuestro país , que ha seguido atentamente . Jimena Matías aumenta el autoconsumo de energía en nuestro país , según el informe que elabora Sati Solar con el apoyo de la Unión Española Fotovoltaica , quienes se decantan por ello en un 65 por ciento lo hacen por el ahorro y son hogares o empresas , aunque también desde el apagón lo hacen por la independencia energética . El 66 por ciento de ellos valora instalar Aero Terme . La inversión en la instalación suele rondar unos 6000 euros por hogar y se amortiza en unos seis años . La duración de las instalaciones es de unos 25 . Más del 60 por ciento de las instalaciones recurren a la financiación , que es cada vez más asequible , y hay otros incentivos . José Carlos Díaz , CEO de Sati Solar . Adicionalmente , se le pueden añadir dependiendo de la localidad a la que vivas . Por ejemplo , bonificaciones del IBI en Madrid o en parte de Extremadura . Estamos hablando de tres años , el 50 por ciento del IBI . Existen subvenciones como el Gobierno de Extremadura acaba de lanzar hace poquito y creo que ya está activa . Aún estamos lejos de los objetivos de autoconsumo marcados en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima , que es de 19 gigas en 2030 . A pesar de que el tejido empresarial puede asumirlo , José Donoso , CEO de UNEF , propone acabar con algunas barreras administrativas y otras medidas . Una , como en otros países declaraciones fiscales , subir del IVA a las plantas de autoconsumo residencial o desgravación por el impuesto de sociedades para las empresas y bajar la parte fija del recibo de la luz del 40 al 23 por ciento de media , como ocurre en Europa . Para quienes se decanten por el autoconsumo solar [...]

Las empresas fotovoltaicas en España ven difícil cumplir con los objetivos de autoconsumo fijados por el Gobierno para el año 2030 // Declaraciones de José Donoso, presidente de UNEF

[Reproducir](#) 

15/01/2026 06:28

[...] . Las empresas fotovoltaicas en España ven difícil cumplir con los objetivos de autoconsumo fijados por el Gobierno para el año 2030 , al sector apunta un momento difícil que se complica todavía más con el fin de las ayudas procedentes de los fondos europeos . Es una . información de La Molina . El objetivo del Gobierno para el año 2030 es que el autoconsumo , las placas , baterías y sistemas de aéreo termina de hogares , industrias y comercios alcancen los 19 gigavatios de potencia instalada en España . Ahora mismo , la cifra supera por poco los ocho gigavatios , menos de la mitad que aunque es más de lo que son capaces de generar todas las nucleares juntas . Está lejos de la meta prevista . El propio sector reconoce que es casi imposible llegar a ese hito en un momento de estancamiento para este mercado y con el fin de los fondos europeos . José Donoso es el . de la patronal fotovoltaica UNEF si no hay recursos adicionales . El sector apremia además a las comunidades autónomas para que paguen las ayudas al autoconsumo de esos fondos europeos , que de media es de solo un 37 por ciento , y recuerdan que la fecha límite para ese pago es el 30 de junio de este año . Además , proponen incentivos fiscales como alternativa a las subvenciones . Creen que sería más ágil para particulares y empresas . [...]

China elimina el reembolso del IVA a la exportación de productos fotovoltaicos a partir de abril de 2026

- China anuncia un nuevo ajuste en la política de devoluciones fiscales a la exportación que afectará a la industria fotovoltaica.



<https://material-electrico.cdecomunicacion.es/fotovoltaica-autoconsumo/199825/china-elimina-reembolso-iva-e...>

Sara Portillo

Miércoles, 14 enero 2026

El Gobierno chino ha confirmado la eliminación total del reembolso del IVA a la exportación de productos fotovoltaicos a partir del 1 de abril de 2026, así como una retirada progresiva de los incentivos fiscales aplicados a las baterías y sistemas de almacenamiento.

baterías, el reembolso se reducirá del 9 % al 6 % entre el 1 de abril y el 31 de diciembre de este mismo año y desaparecerá de manera definitiva el 1 de enero de 2027.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

El Ministerio de Finanzas de la República Popular China y la Administración Tributaria Estatal han anunciado un nuevo ajuste en la política de **devoluciones fiscales** a la exportación que afectará de forma directa a la **industria fotovoltaica** y del **almacenamiento energético**.

Según el aviso conjunto, emitido el 9 de enero, las devoluciones del impuesto sobre el valor añadido (IVA) a la exportación de **productos solares** se eliminarán por completo a partir del 1 de abril de 2026. En el caso de las

¿Qué productos se ven afectados?

Las listas oficiales publicadas por las autoridades chinas indican que la **categoría fotovoltaica** incluye obleas de silicio monocristalino, células solares sin montar y módulos fotovoltaicos acabados. Esto abarca prácticamente la totalidad de productos que en la actualidad conforman la cadena de suministro solar convencional.

En el caso del **almacenamiento** , la medida no se limita a las baterías de iones de litio y sus paquetes, sino que se extiende a otras tecnologías de almacenamiento, como las baterías de flujo redox de vanadio, así como a materiales clave, utilizados en la fabricación de baterías de litio, entre ellos diversos compuestos de litio, cobalto, níquel y manganeso.

El segundo ajuste fiscal en menos de dos años

Este movimiento supone el segundo ajuste relevante del régimen de devoluciones fiscales a la exportación aplicados a productos solares y de almacenamiento en los dos últimos años. En **noviembre de 2024** , China ya había reducido del 13 % al 9 % el reembolso aplicable a determinados equipos solares, baterías y otros productos industriales.

La eliminación del reembolso del IVA implica que los productos exportados desde China incorporarán ese impuesto a su coste de origen. En este sentido, actores de la cadena de suministro ya han señalado el impacto de esta medida en los costes de compra. Es el caso del **distribuidor Amara NZero**, desde donde advierten que “ese IVA pasará a formar parte del coste real del producto exportado, por lo que nos enfrentamos a un aumento del coste de compra en productos procedentes de China”.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)



China elimina el reembolso del IVA a la exportación de productos fotovoltaicos desde abril de 2026 - Logística - CdeComunicacion.es

- Beijing anuncia la supresión de una de las grandes devoluciones fiscales para exportaciones solares y una reducción progresiva para baterías.



<https://logistica.cdecomunicacion.es/sector-logistico/158644/china-elimina-el-reembolso-del-iva-a-la-exportaci...>

C de Comunicación

Miércoles, 14 enero 2026

Beijing ha anunciado la supresión de una de las principales devoluciones fiscales para las exportaciones solares y una reducción progresiva para baterías, con impacto directo en los costes de exportación.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

El **Gobierno de China** ha informado que eliminará el reembolso del IVA a la exportación de productos fotovoltaicos a partir del **1 de abril de 2026**, según un comunicado conjunto del **Ministerio de Finanzas** y la **Administración Estatal de Impuestos**. Paralelamente, los incentivos fiscales aplicados a las **baterías para almacenamiento energético** se reducirán entre abril y diciembre de 2026 y se retirarán por completo a partir del **1**

de enero de 2027. Así se recoge en los documentos oficiales publicados por las autoridades del país asiático.

Como señalan nuestros compañeros del área de *Material Eléctrico de C de Comunicación*, la supresión del **reembolso del IVA** para productos fotovoltaicos abarca la mayoría de bienes que forman parte de la cadena de suministro solar tradicional, incluyendo **obleas de silicio, células solares sin montar y módulos fotovoltaicos acabados**. Para los productos de almacenamiento, la medida también afecta a baterías de iones de litio y a otras tecnologías y materiales clave destinados a sistemas de energía.

Cambios en los reembolsos fiscales

A partir del **1 de abril de 2026**, los exportadores de bienes solares ya no podrán recuperar el porcentaje del IVA que antes se devolvía sobre estos productos, una práctica que funcionaba como incentivo a la exportación. Para las baterías, la tasa de reembolso se reducirá del **9% al 6% entre abril y diciembre de 2026** ... Y quedará eliminada **desde el 1 de enero de 2027**, integrando el impuesto en el coste final de los bienes exportados.

Según las autoridades, esta modificación se enmarca en una política más amplia para **ajustar los precios de los productos chinos en el exterior**, reducir la presión derivada de la competencia intensa y evitar distorsiones en los mercados internacionales provocadas por precios muy bajos de exportación debido a los incentivos fiscales previos.

Repercusiones para la logística y la cadena global de suministro

La eliminación de los reembolsos del IVA implica que **los productos fotovoltaicos y las baterías exportadas desde China incorporarán ese coste fiscal al precio de origen** ... Lo que puede derivar en **un aumento de los costes de adquisición para importadores y operadores logísticos** que integran estos bienes en sus cadenas de suministro internacionales.

En el sector logístico, este tipo de cambios fiscales suele traducirse en un reajuste de las estrategias de aprovisionamiento y planificación de compras... Ya que los agentes que importan paneles solares o sistemas de almacenamiento pueden verse obligados a **revisar contratos, renegociar precios o ajustar rutas de suministro** para mitigar el impacto de la subida potencial de costes en origen.

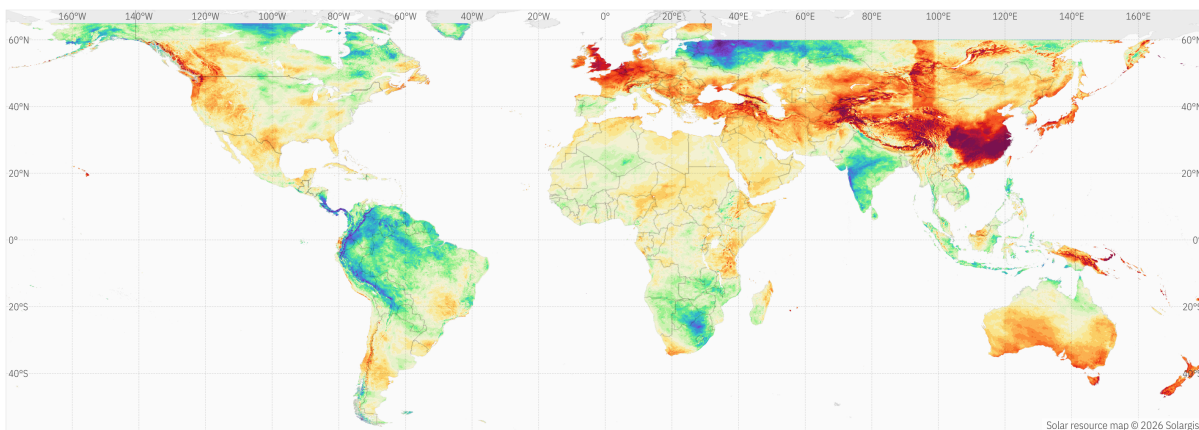
El ajuste anunciado por China sigue a una reducción previa del reembolso del IVA aplicada en noviembre de 2024, cuando se bajó de **13% a 9%** para varias categorías de productos relacionados con energía solar y almacenamiento. La nueva supresión completa de este incentivo fiscal constituye un cambio significativo en la política de apoyo a las exportaciones de estos sectores.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

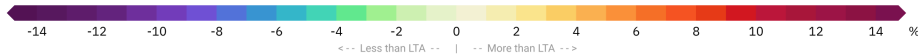
Así de distinto se repartió el sol en el mundo en 2025 para alcanzar un nuevo récord de producción solar

- China y el centro de Europa tuvieron una irradiación muy superior a la de otros años mientras que India, América Central y del Sur y África Austral se llevaron la peor parte

GHI difference 2025



Global horizontal irradiation (GHI): Relative difference between 2025 and long-term average (LTA) of yearly totals calculated for a period from 1994/1999/2007/2018/2019 (depending on the region) to 2024



Así de distinto se repartió el sol en el mundo en 2025 para alcanzar un nuevo récord de producción solar

<https://elperiodicodelaenergia.com/asi-de-distinto-se-repartio-el-sol-en-el-mundo-en-2025-para-alcanzar-un-n...>

Ramón Roca

Miércoles, 14 enero 2026

China y el centro de Europa tuvieron una irradiación muy superior a la de otros años mientras que India, América Central y del Sur y África Austral se llevaron la peor parte

Solargis ha publicado su análisis anual de irradiancia solar para 2025, que revela cómo los niveles se desviaron de las expectativas a nivel mundial. Los datos muestran que la irradiancia solar global alcanzó extremos tanto positivos como negativos el año pasado, con las anomalías positivas más altas alcanzando hasta un 20 % por encima de las medias a largo plazo.

Los mapas de Rendimiento Solar Global 2025 de Solargis cruzan datos satelitales sobre la Irradiación Horizontal Global (IGH) de los últimos 12 meses con promedios a largo plazo (LTA) para mostrar cómo el rendimiento de los proyectos solares podría haberse desviado de las expectativas.

2025 marcó un año récord para las energías renovables, con la incorporación de más de 800 GW de capacidad a nivel mundial. La energía solar ha sido responsable de casi el 80 % del aumento total de la capacidad renovable, lo que demuestra que el mundo nunca ha dependido tanto de la energía solar como componente clave de la matriz energética global.

El último análisis anual de irradiancia solar de Solargis para 2025 muestra que este aumento global en la producción de energía solar se vio respaldado por una irradiación solar superior a la media en

varios mercados productores de energía.

Australasia

A lo largo de 2025, el sudeste de Australia y Nueva Zelanda registraron valores típicos de IGH entre un 3 % y un 10 % superiores a los promedios regionales a largo plazo. Sin embargo, las mayores diferencias en la región de Australasia se observaron en las islas de Nueva Bretaña y Nueva Irlanda, pertenecientes a Papúa Nueva Guinea, donde los niveles de irradiancia a menudo superaron en un 15 % la LTA.

Europa

En general, Europa se benefició de una irradiancia solar superior a la media, aunque los niveles variaron a lo largo del continente. Cabe destacar que el Reino Unido tuvo su año más soleado registrado, y los datos de Solargis muestran que muchas localidades del Reino Unido y los países del Benelux experimentaron una irradiancia un 10 % superior a la LTA. De igual manera, en la mayor parte de Europa occidental y centro-sudeste, la irradiancia fue entre un 4 % y un 10 % superior a lo normal.

En el caso de España se puede ver un color más verdizo que refleja que la irradiación ha sido inferior a la media de los últimos años.

China central y oriental, Japón, Corea del Sur

La región de Asia Oriental, en particular China central y oriental y partes de la cuenca de Sichuan, destaca en 2025. China central y oriental registró un 15 % por encima de la media a largo plazo, y partes de la cuenca de Sichuan alcanzaron un 20 %. Esto continúa una tendencia plurianual: los últimos cuatro o cinco años han sido superiores a la media, lo que convierte a 2025 en otro capítulo excepcional para los operadores fotovoltaicos en estas provincias. Los países vecinos también experimentaron un año sólido. Japón y las regiones costeras orientales de Corea del Sur registraron anomalías generalizadas de entre el 4 % y el 10 %, lo que impulsó una producción fotovoltaica superior a la esperada en muchos emplazamientos.

Marcel Suri, director ejecutivo y fundador de Solargis, afirmó: "2025 ha sido un año decisivo para la industria de las energías renovables y nos llena de esperanza para el futuro, especialmente con la energía solar a la cabeza de este impresionante crecimiento. Prevemos que la dependencia de la energía solar seguirá creciendo en 2026 y años posteriores, por lo que será más importante que nunca invertir en los datos necesarios para comprenderla".

"Nuestro análisis muestra que el año pasado fue un año de extremos en cuanto a los niveles de irradiación solar: algunas regiones experimentaron niveles significativamente superiores a la media, mientras que otras tuvieron un GHI mucho más bajo de lo habitual".

La energía solar ha generado titulares tanto positivos como negativos en 2025, ya que su papel en las redes eléctricas globales ha sido objeto de un intenso análisis. Para la industria, nunca ha sido tan importante contar con los datos y el software adecuados para monitorear de cerca los patrones de variabilidad de los recursos solares y tomar medidas para proteger sus activos en consecuencia.

El desafío continuo de las condiciones climáticas extremas

A pesar de las noticias positivas de algunos mercados clave, los resultados de Solargis también muestran que las condiciones climáticas extremas, incluyendo precipitaciones superiores a la media, huracanes e inundaciones en ciertas regiones, continuaron afectando a la industria, lo que provocó caídas significativas en los niveles de GHI en países como India, Nicaragua o Vietnam.

América del Norte y Central

En un año con menos eventos climáticos extremos que en años anteriores, EE. UU., Canadá y México registraron un rendimiento solar estable. Sin embargo, esta tendencia no se reflejó en América Central, especialmente en Panamá, Costa Rica y Nicaragua. La región experimentó una disminución general de la irradiación solar debido a una temporada de huracanes más intensa de lo habitual en la segunda mitad del año, que se caracterizó por un aumento de las precipitaciones. Los resultados mostraron niveles de GHI entre un 7 % y un 12 % inferiores al promedio.

Subcontinente Indio y Sudeste Asiático

En 2025, India tuvo su segundo año consecutivo de monzones por encima de lo normal, finalizando la temporada con un aumento del 108% en la precipitación media a largo plazo. Como resultado, la mayor parte de India continuó experimentando niveles de irradiación por debajo de la media, que oscilaron entre el -1% y el -8%, con regiones a lo largo de la costa suroeste que descendieron hasta el -10%.

En el Sudeste Asiático, la temporada de lluvias de 2025 se vio reforzada por un fuerte fenómeno meteorológico de La Niña en algunas partes de la región. Esto provocó fuertes inundaciones, así como una disminución de la irradiación solar en un rango de entre el -5% y el -8% en Vietnam Central, el noroeste de Malasia y otras islas circundantes. Vietnam, en particular, sufrió intensas tormentas y niveles récord de precipitaciones durante los meses de septiembre y noviembre, lo que causó interrupciones generalizadas en la industria de la energía solar y en otros sectores.

África Austral

La mayor parte del continente africano mantuvo niveles estables de irradiación solar; sin embargo, en la región de Johannesburgo-Pretoria de Sudáfrica, los niveles de GHI alcanzaron un -8% por debajo de la LTA.

"Dado que se prevé que el fenómeno de La Niña persista durante el resto de este invierno, es probable que sus efectos exacerben los fenómenos meteorológicos extremos en ciertas regiones. Las lluvias extremas, las inundaciones y los huracanes presentan riesgos significativos para los proyectos solares en estas regiones, por lo que los gestores de activos deben planificar con antelación si quieren mantener la rentabilidad de sus proyectos en el futuro próximo", añadió Suri.



Autoconsumo fotovoltaico de 633 kW en un centro comercial de La Orotava

- El Grupo Sotecnisol ha finalizado la ejecución de una planta solar para el Centro Comercial La Villa 2 (Tenerife), mediante el montaje de 1.074 módulos fotovoltaicos sobre una estructura lastrada sin perforación, Picos 4.0 Sur de Alusin Solar.



<https://www.pv-magazine.es/2026/01/14/autoconsumo-fotovoltaico-de-633-kw-en-un-centro-comercial-de-la-...>

Miércoles, 14 enero 2026

El Grupo Sotecnisol ha finalizado la ejecución de una planta solar para el Centro Comercial La Villa 2 (Tenerife), mediante el montaje de 1.074 módulos fotovoltaicos sobre una estructura lastrada sin perforación, Picos 4.0 Sur de Alusin Solar.

Jose Pedrosa

Imagen: Alusin / Sotecnisol

El Grupo Sotecnisol, empresa especializada en ingeniería, impermeabilización y energías renovables con presencia en España y Portugal, ha finalizado la instalación de una planta fotovoltaica en la cubierta del Centro Comercial La Villa 2, ubicado en La Orotava, Tenerife. Este proyecto ha sido ejecutado mediante un contrato de ingeniería, aprovisionamiento y construcción.

La instalación técnica cuenta con 1.074 paneles solares que generan una potencia total de 633,36 kW destinada al autoconsumo del complejo comercial.

Un representante de la empresa asturiana Alusin Solar, explicó a **pV magazine** que para la instalación de los módulos se ha empleado el sistema de estructura Picos 4.0 Sur. Esta solución técnica consiste en una estructura lastrada diseñada para cubiertas planas de tipo Deck terminadas en PVC o tela asfáltica.

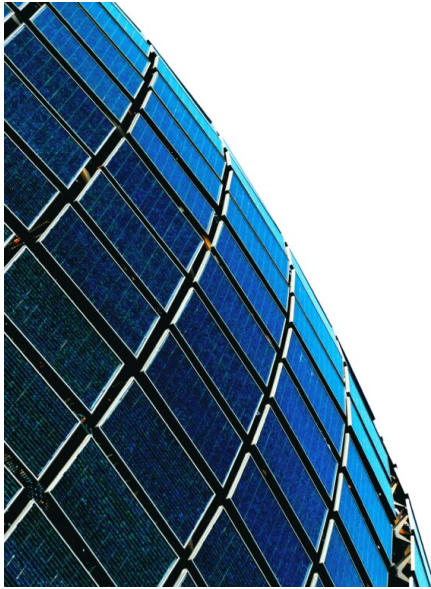
El uso de este sistema permitiría la fijación de los paneles sin necesidad de perforar la membrana de impermeabilización de la cubierta. La estabilidad del conjunto se garantizaría mediante el propio peso de los soportes y la aplicación de lastres, lo que evitaría riesgos de filtraciones y minimiza el impacto sobre la carga estructural del inmueble.

Este contenido está protegido por derechos de autor y no se puede reutilizar. Si desea cooperar con nosotros y desea reutilizar parte de nuestro contenido, contacte: editors@pv-magazine.com.

Popular content

Castilla y León licita una instalación fotovoltaica de 500 kW para la Consejería de Sanidad

- El contrato tiene un valor estimado de 541.730 euros. Las empresas interesadas podrán presentar ofertas hasta el 30 de enero, y el plazo de ejecución será de seis meses.



<https://www.pv-magazine.es/2026/01/14/castilla-y-leon-licita-una-instalacion-fotovoltaica-de-500-kw-para-la-c...>

Miércoles, 14 enero 2026

El contrato tiene un valor estimado de 541.730 euros. Las empresas interesadas podrán presentar ofertas hasta el 30 de enero, y el plazo de ejecución será de seis meses.

Jose Pedrosa

Imagen: Unsplash / Kevin Jiner

La Junta de Castilla y León ha abierto una licitación para la ejecución de una instalación solar fotovoltaica para autoconsumo de 500 kW en la cubierta del edificio de la Consejería de Sanidad de la Junta, sito en Valladolid.

El contrato tiene un valor estimado de 541.730 euros. Las empresas interesadas podrán presentar ofertas hasta el 30 de enero, y el plazo de ejecución será de seis meses.

En total, el complejo dispondrá de 872 módulos fotovoltaicos instalados, con una potencia unitaria de 600 Wp, lo que supone una potencia total de 523,2 kWp.

Para la conversión a corriente alterna se dispondrá de siete inversores de la marca Huawei, de diferentes potencias, alcanzando una potencia nominal total de la instalación de 500 kW.

Las cubiertas de teja presentan una inclinación media de 25°, sobre las que se instalará una estructura soporte coplanar. En las cubiertas planas, la instalación de los paneles se realizará

mediante estructura lastrada, de modo que la superficie de captación forme un ángulo de 18° respecto al plano horizontal. Por su parte, en las cubiertas no reformadas con solera de hormigón bajo cubierta, se dispondrá de anclaje pasateja a hormigón.

Esta actuación cuenta con financiación procedente del Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

Este contenido está protegido por derechos de autor y no se puede reutilizar. Si desea cooperar con nosotros y desea reutilizar parte de nuestro contenido, contacte: editors@pv-magazine.com.

Popular content

Cofides acompaña a Grupo Negratín en la construcción de una planta fotovoltaica en Colombia

- Cofides se une a Grupo Negratín en la construcción, operación y mantenimiento de la planta fotovoltaica Alma 2 en Colombia. Se trata de la primera planta en ...



GALERIA

revista digital

revista energía renovable

energía renovable

energías limpias

energía fotovoltaica

energía solar

<https://www.review-energy.com/solar/cofides-acompana-a-grupo-negratin-en-la-construccion-de-una-planta-f...>

Miércoles, 14 enero 2026

14 enero 2026 0

Cofides ha reforzado su apuesta por las energías renovables y la internacionalización de empresas españolas al participar en la financiación del proyecto **fotovoltaico Alma 2** , ubicado en Colombia y desarrollado por **Grupo Negratín** . La planta, que entró en operación en **noviembre de 2025** , marca un hito para la compañía española al ser la **primera instalación que gestiona como propietario** en la región, consolidando su posición como **Productor Independiente de Energía (IPP)** .

Con una capacidad instalada de **13,67 MWp** , Alma 2 suministrará energía bajo un acuerdo de compraventa (PPA) con una vigencia de **12 años** , contribuyendo tanto a la seguridad energética como a la descarbonización del país.

La operación ha sido estructurada bajo un modelo de *project finance* y ha contado con financiación del **Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEX)** , además de recursos propios de Cofides. Grupo Negratín ha asumido un papel integral en el proyecto, actuando como promotor, constructor y operador, lo que refleja su experiencia y conocimiento del mercado de energías renovables en Colombia.

Impacto medioambiental y social

El proyecto Alma 2 tendrá un impacto medioambiental positivo significativo, al evitar la emisión de **13 874 toneladas de CO2 equivalente al año** durante su vida útil, y contribuir a varios de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, como el ODS 7 (*Energía asequible y no contaminante*) y el ODS 13 (*Acción por el clima*). Durante su fase de construcción, también generó cerca de **200 empleos locales** , apoyando el ODS 8 (*Trabajo decente y crecimiento económico*).

Grupo Negratín ha reforzado así su liderazgo en Colombia, donde está presente desde 2021 y ha desarrollado ya **381 MW** de los **2,4 GW** solares instalados en el país. La compañía mantiene una **sólida cartera de proyectos** que respalda su estrategia de expansión en mercados internacionales.

Miguel Ángel Ladero, director corporativo de Inversiones de Cofides , señaló que esta financiación “ muestra la apuesta decidida de Cofides por las energías renovables y por modelos de colaboración público-privada que promuevan un crecimiento responsable y con impacto local ”. Además, destacó que el proyecto liderado por Grupo Negratín “ **impulsa la transición energética en Colombia** , fortalece las capacidades industriales del país y contribuye a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero”.

Por su parte, **Enrique Díaz, Managing Director de Development & Investment de Grupo Negratín** , afirmó que con esta operación se inicia una colaboración con COFIDES que esperan “sea clave para generar sinergias relevantes y avanzar en el desarrollo del pipeline en Colombia”. Díaz subrayó el compromiso de la empresa con soluciones energéticas sostenibles que generen valor **económico, social y ambiental** .

Comentarios

Sé el primero en comentar...

Deja tu comentario

Contaminación de los océanos por los plásticos: impacto y soluciones

- La contaminación plástica invade los océanos. Conoce su impacto y cómo los microplásticos afectan la vida marina.



<https://www.ambientum.com/ambientum/residuos/contaminacion-plastica-de-los-océanos-impacto-y-solucione...>

Ambientum Portal Ambiental

Miércoles, 14 enero 2026

La contaminación plástica se ha afianzado como una plaga global, con repercusiones catastróficas para la vida marina y los ecosistemas oceánicos. Millones de toneladas de este material invaden el mar anualmente, procedentes de una deficiente gestión de residuos en tierra, incluyendo vertederos precarios y el abandono de basura, así como de la industria marítima y pesquera a través de las letales «redes fantasma».

La magnitud del problema se cristaliza en vastas acumulaciones como el Gran Parche de Basura del Pacífico. Sin embargo, los microplásticos, partículas diminutas, son el mayor desafío. Al ser ingeridos por numerosos organismos, estos fragmentos (<5 mm) tienen el potencial de escalar la cadena alimentaria hasta alcanzar al ser humano.

Contenido del artículo

Toggle

- El Ciclo de Vida de los Plásticos y su Impacto Devastador en los Océanos
- Impactos Ecológicos y en la Salud Pública de la Contaminación Plástica
 - Impactos en la Vida Marina y los Ecosistemas
 - Contaminación en la Cadena Alimentaria y Riesgos para la Salud Pública
 - Impactos Indirectos en la Salud Pública
 - Mitigación y Soluciones

- Innovaciones en la Recolección y Eliminación de la contaminación plástica marina: Tecnologías Actuales
 - Tecnologías de Recolección en Superficie y Aguas Costeras
 - Tecnologías de Eliminación y Degradación
- Reciclaje y Valorización de Plásticos Marinos
- Desafíos y Perspectivas Futuras
- Soluciones Preventivas: Reduciendo la Generación de Plásticos de un Solo Uso
- Economía Circular y Diseño Sostenible: Estrategias para un Futuro sin Plásticos en el Océano
- Participación Ciudadana y Políticas Públicas: Cómo Contribuir a la Lucha Contra la Contaminación Plástica Oceánica

El Ciclo de Vida de los Plásticos y su Impacto Devastador en los Océanos

El ciclo comienza con la **extracción de petróleo y gas**, la producción de polímeros y un proceso industrial que consume energía y emite gases de efecto invernadero. La producción mundial es muy elevada y se vincula a una cultura de “usar y tirar”. Se señala que el **reciclaje global es bajo**, por lo que gran parte del plástico termina en vertederos o en el ambiente. El transporte por viento y lluvia lleva residuos a ríos y finalmente al mar, donde se fragmentan en micro y nanoplásticos difíciles de retirar. Los impactos incluyen **ingestión** (obstrucciones, desnutrición, muerte), **enredos** y la formación de grandes zonas de acumulación. Se proponen líneas generales: reducir plásticos de un solo uso, mejorar reciclaje, desarrollar alternativas biodegradables y limpiar el océano, con cooperación entre gobiernos, industria y sociedad civil.

Impactos Ecológicos y en la Salud Pública de la Contaminación Plástica

Impactos en la Vida Marina y los Ecosistemas

Los plásticos afectan a numerosas especies: muchos animales confunden plástico con alimento, lo que causa **daños internos y toxicidad** por sustancias asociadas al material. El **enredo** en redes y otros residuos provoca heridas, asfixia y muerte. Ecosistemas como **arrecifes de coral y manglares** sufren por acumulación de plásticos, con pérdidas de biodiversidad y alteración de funciones defensivas frente a la erosión. Los microplásticos en sedimentos también alteran el entorno y favorecen la **bioacumulación** de contaminantes.

Contaminación en la Cadena Alimentaria y Riesgos para la Salud Pública

La contaminación entra en la cadena alimentaria: peces y mariscos consumidos por humanos pueden contener microplásticos. Se indican posibles riesgos por la liberación de químicos como **ftalatos y BPA** (disruptores endocrinos), y por su papel como vectores de otros contaminantes (metales pesados, pesticidas). Se citan hallazgos de microplásticos en muestras humanas y se plantea preocupación por la exposición acumulativa, además de efectos sobre seguridad alimentaria (sabor/olor).

Impactos Indirectos en la Salud Pública

Entre los efectos indirectos se mencionan la proliferación de **vectores de enfermedades** en entornos con acumulación de residuos, el impacto del deterioro visual en el bienestar, y riesgos para trabajadores que realizan tareas de limpieza.

Mitigación y Soluciones

Se plantea que las soluciones deben cubrir **todo el ciclo de vida del plástico** : reducción del consumo, mejoras en recolección/reciclaje, innovación en materiales, limpieza de océanos y educación. La colaboración entre gobiernos, industria y sociedad civil aparece como condición clave.

Innovaciones en la Recolección y Eliminación de la contaminación plástica marina: Tecnologías Actuales

Tecnologías de Recolección en Superficie y Aguas Costeras

Se describen sistemas de barreras flotantes (como estructuras tipo “U”), embarcaciones con redes o aspiración y limpiezas manuales en costa. También se mencionan **drones y satélites** para mapear y localizar zonas de acumulación y optimizar la recolección.

Tecnologías de Eliminación y Degradación

Se exploran vías como **biodegradación** mediante microorganismos (con limitaciones en el medio marino) y **fotodegradación** usando energía solar, aunque con eficacia dependiente de condiciones ambientales.

Reciclaje y Valorización de Plásticos Marinos

El reciclaje marino es complejo por la contaminación de los residuos. Se mencionan procesos para convertir plásticos de menor calidad en combustibles o materiales, la **pirólisis** como vía de valorización y el uso de clasificación automatizada con IA para mejorar la eficiencia.

Desafíos y Perspectivas Futuras

Se subrayan límites de escalabilidad, costes elevados y la necesidad de evaluar impactos colaterales de las propias tecnologías. El futuro se presenta como una combinación de tecnología, reducción en origen y economía circular, con cooperación internacional.

Soluciones Preventivas: Reduciendo la Generación de Plásticos de un Solo Uso

La prevención se centra en reducir la entrada de plástico al ambiente: fomentar alternativas reutilizables, cambios de consumo, y rediseño industrial con menos embalaje y materiales reciclados/biodegradables. Se destaca que el reciclaje es importante pero insuficiente si no se mejora la infraestructura y la participación. Se introduce el **diseño ecológico** (durabilidad,

reparabilidad, reciclabilidad) y la **responsabilidad extendida del productor (REP)** para que fabricantes asuman la gestión de residuos. La educación y sensibilización se consideran esenciales para cambiar hábitos.

Economía Circular y Diseño Sostenible: Estrategias para un Futuro sin Plásticos en el Océano

Se propone sustituir el modelo lineal por **economía circular** basada en reducir, reutilizar, reparar y reciclar, reforzada por políticas como la REP. El **diseño sostenible** impulsa productos duraderos, reparables y reciclables, además de materiales renovables o biodegradables y diseños modulares. Se remarca que el reciclaje ayuda, pero la **reducción en origen** es más efectiva; se citan ejemplos como sistemas de depósito y retorno. La colaboración entre gobiernos, empresas, ONGs y consumidores se plantea como imprescindible, y se menciona el potencial económico de innovación y empleo.

Participación Ciudadana y Políticas Públicas: Cómo Contribuir a la Lucha Contra la Contaminación Plástica Oceánica

La participación ciudadana se presenta como clave: primero mediante **información y concienciación** (campañas, educación, divulgación), y luego mediante implicación en **políticas públicas** (consultas, audiencias, peticiones, contacto con representantes y exigencia de transparencia). Se enumeran acciones concretas: apoyar iniciativas locales, exigir responsabilidad empresarial, participar en consultas, apoyar ONGs y difundir información. Se concluye que la presión ciudadana organizada puede impulsar prohibiciones, sistemas de retorno y medidas más ambiciosas, destacando la colaboración entre sociedad civil, sector privado y gobierno.

Redacción Ambientum

Instalación BIPV de 106,39 kWp en la sede del MITECO en Madrid

- Eiffage Energía lleva a cabo la instalación de 600 unidades de vidrio fotovoltaico de alta tecnología fabricado por la empresa española Onyx para la sede del MITECO, y logra un ahorro energético del 30% sin impacto visual.



<https://www.pv-magazine.es/2026/01/14/instalacion-bipv-de-10639-kwp-en-la-sede-del-miteco-en-madrid/>

Miércoles, 14 enero 2026

Eiffage Energía lleva a cabo la instalación de 600 unidades de vidrio fotovoltaico de alta tecnología fabricado por la empresa española Onyx para la sede del MITECO, y logra un ahorro energético del 30% sin impacto visual.

Pilar Sánchez Molina

Eiffage Energía Sistemas lleva a cabo una instalación fotovoltaica de autoconsumo en el complejo de Nuevos Ministerios en Madrid, sede del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO). En este caso, al tratarse de un edificio protegido, se ha optado por utilizar vidrio fotovoltaico fabricado por la empresa española Onyx Solar. Esta ha suministrado 600 unidades de vidrio de alta tecnología para la sede del MITECO lo que supone, según explica la empresa en un comunicado, un ahorro energético del 30 % sin impacto visual.

Se ha utilizado un acabado personalizado en una variante de su color Lime White para lograr un mimetismo absoluto con la arquitectura original. «Este desarrollo técnico permite que los paneles se fundan con la tonalidad de la cubierta existente, haciendo que la tecnología sea prácticamente imperceptible desde el exterior», señala Onyx Solar.

En agosto de 2024, MITECO licitó un proyecto fotovoltaico para su sede por 1.38 millones de euros. Según la licitación, de la que resultó adjudicataria Eiffage Energía, el sistema fotovoltaico de 106,39

kWp se compone de un total de 572 paneles fotovoltaicos sobre la cubierta de los módulos C, A y D. Los paneles se instalan sobre estructura metálica, con una inclinación de 10°, que permite la evacuación de precipitaciones y suciedad, y con un azimut de 5°, coincidente con la orientación del edificio.

Los 572 módulos fotovoltaicos se conectan originando 24 series de paneles distribuidas en 7 grandes bloques de generación fotovoltaica. La cubierta del módulo C alberga 3 bloques, que contienen un total 11 cadenas de paneles; la cubierta del módulo A alberga otros 3 bloques, dando un total 11 cadenas de paneles; la cubierta del módulo D cuenta con un único bloque formado por 3 cadenas de paneles.

Las canalizaciones discurren, a excepción de las indispensables en cubierta, por el interior del edificio, hasta el cuarto técnico de protecciones e inversores de la planta 2. En dicho recinto, tras acondicionarlo arquitectónicamente, se instalan las cajas de protecciones y los cuadros eléctricos con las correspondientes protecciones contra sobrecargas, cortocircuitos y corrientes de defecto, tanto para corriente continua como para corriente alterna.

Se instalarán cuatro inversores trifásicos, con una potencia nominal CA de 25 kW y tres seguidores de máxima potencia cada uno. Por tanto, las 24 cadenas de paneles se agrupan por pares para conectarse a las 12 entradas de los inversores. La instalación se diseña conforme a la modalidad de autoconsumo conectada a red sin excedentes, por lo que se dispone un sistema de anti-vertido en la conexión a la red.

Este contenido está protegido por derechos de autor y no se puede reutilizar. Si desea cooperar con nosotros y desea reutilizar parte de nuestro contenido, contacte: editors@pv-magazine.com.

Popular content

Los tejados europeos podrían aportar 2,3 TW fotovoltaicos y cubrir el 40 % de la demanda eléctrica de la UE en 2050

- Un estudio del JRC de la Comisión Europea publicado en *Nature Energy* cuantifica en 2,3 TW el potencial técnico de energía solar fotovoltaica en cubiertas en la Unión Europea, a partir del análisis de 271 millones de edificios geolocalizados en los 27 Estados miembro.



<https://www.pv-magazine.es/2026/01/14/los-tejados-europeos-podrian-aportar-23-tw-fotovoltaicos-y-cubrir-el-...>

Miércoles, 14 enero 2026

Un estudio del JRC de la Comisión Europea publicado en *Nature Energy* cuantifica en 2,3 TW el potencial técnico de energía solar fotovoltaica en cubiertas en la Unión Europea, a partir del análisis de 271 millones de edificios geolocalizados en los 27 Estados miembro.

Pilar Sánchez Molina

Un estudio del Centro Común de Investigación (Joint Research Centre, JRC) de la Comisión Europea cuantifica en 2,3 TW el potencial técnico de energía solar fotovoltaica en cubiertas en la Unión Europea, a partir del análisis de 271 millones de edificios geolocalizados en los 27 estados miembro. De aprovecharse plenamente este potencial, y considerando tecnología fotovoltaica actual con una eficiencia de módulos del 22 %, la generación anual podría alcanzar aproximadamente 2.750 TWh, lo que equivaldría a cerca del 40 % de la demanda eléctrica europea en un escenario de sistema energético plenamente renovable en 2050.

Del total estimado, unos 1.822 GW corresponderían a edificios residenciales y 519 GW a edificios no residenciales. El análisis, recogido en "Mapping Europe's rooftop photovoltaic potential with a building-level database", y publicado esta semana en *Nature Energy*, se basa en el European Digital Building Stock Model (DBSM) R2025, una base de datos abierta y de alta resolución que proporciona información homogénea a escala de edificio sobre recursos solares y limitaciones técnicas, y que

constituye una herramienta de referencia para la planificación fotovoltaica tanto a nivel individual como institucional. En el artículo han participado científicos de Italia y del CENER en España.

El modelo considera aproximadamente 271 millones de edificios con potencial técnico para solar en cubierta, bajo supuestos conservadores: paneles orientados al sur, con una inclinación de 20 grados y módulos con una eficiencia del 22 %, en línea con estándares internacionales. Estos supuestos ofrecen una estimación realista, si bien el potencial efectivo varía según tipología edificatoria y localización geográfica.

Según el estudio, casi todos los países de la UE superan un potencial técnico de 40 GW, con producciones anuales que oscilan entre 32 y 60 TWh en función de la irradiación solar. Grandes economías como Francia y Alemania concentran los mayores volúmenes absolutos, con 432 TWh y 394 TWh respectivamente, suficientes para cubrir más del 80 % de su demanda eléctrica actual. En otros Estados, como Chipre, Finlandia o Suecia, la generación solar en cubiertas podría superar el 50 % del consumo eléctrico registrado en 2024. Casos destacados son Grecia, con un potencial de 78 TWh frente a un consumo de 50 TWh, Hungría con 58 TWh frente a 42 TWh, y Rumanía con 101 TWh frente a 44 TWh.

La superficie y el uso de los edificios resultan determinantes. Los inmuebles de más de 2.000 m² concentran alrededor del 25 % del potencial técnico total, con 246 GW en edificios residenciales y 355 GW en no residenciales. En muchos Estados miembro, los edificios no residenciales podrían cubrir el 50 % o más de los objetivos fotovoltaicos nacionales. En el ámbito residencial, el mayor potencial se localiza en viviendas unifamiliares y pequeñas edificaciones de entre 50 y 250 m², que suman unos 900 GW, equivalentes al 36 % del total, con una producción anual estimada de 1.018 TWh.

Pese a este elevado potencial, solo alrededor del 10 % de las cubiertas europeas cuenta actualmente con instalaciones fotovoltaicas. Los sistemas en edificios residenciales y no residenciales suman unos 215 GW, lo que representa el 61 % de la capacidad solar total instalada en la UE, cifrada en 339 GW, con previsiones de alcanzar 400 GW a finales de la década.

Dado que los edificios representan una parte significativa de las emisiones y que hasta el 95 % del parque actual seguirá en uso en 2050, el JRC subraya que los procesos de rehabilitación constituyen una oportunidad clave para integrar fotovoltaica, avanzar hacia la autosuficiencia energética y reducir la dependencia de la red. El estudio concluye con la recomendación de acelerar de forma prioritaria el despliegue de solar en cubiertas por sus beneficios climáticos, económicos y energéticos.

Este contenido está protegido por derechos de autor y no se puede reutilizar. Si desea cooperar con nosotros y desea reutilizar parte de nuestro contenido, contacte: editors@pv-magazine.com.

Popular content

Miguel Ángel, vocación instaladora y docente

- La historia profesional de Miguel Ángel Mascarell no comienza con una decisión vocacional meditada ni con un plan de carrera definido. Comienza, como tantas otras en el sector, por inercia [...]



<https://climatizacion-y-confort.cdecomunicacion.es/noticias/instaladores/instaladores-con-nombre-propio/1524...>

Alba Merino

Miércoles, 14 enero 2026

Facebook

La historia profesional de **Miguel Ángel Mascarell** no comienza con una decisión vocacional meditada ni con un plan de carrera definido. Comienza, como tantas otras en el sector, por **inercia familiar y oportunidad laboral**. Un primer contacto casi natural con la construcción que, con el paso del tiempo, se transformaría en una trayectoria marcada por **el profundo compromiso con el oficio de instalador**.

“Empecé porque tenía familia en la construcción. Me llamaban para que me fuera con ellos, había mucho trabajo y fue ese llamamiento familiar el que me metió en el sector”, recuerda. Lo que empezó como una forma de ganarse la vida pronto se convirtió en algo más. “ **En cuanto vi que me gustaba, empecé a formarme en serio** ”.

Aprender del oficio y de los fabricantes

Desde sus primeros pasos, Miguel Ángel tuvo claro que el conocimiento sería su principal herramienta. Comenzó especializándose en **electricidad y redes de datos**, justo en un momento en el que las oficinas empezaban a incorporar de forma masiva este tipo de infraestructuras. Poco después llegó la climatización. “Hace unos treinta años empezaban a implantarse los sistemas de aire acondicionado y **vi claro que ese iba a ser un campo clave** ”.

Su formación no siguió un único camino reglado, sino que se construyó de forma progresiva y muy pegada a la realidad del sector. Jornadas técnicas, presentaciones de producto, ferias profesionales

—“lugares de referencia para aprender y despejar dudas”— y, sobre todo, **formación directa de los fabricantes** . A ello se sumaron ciclos formativos cursados por libre, carnés profesionales y especializaciones en instalaciones de frío y calor, electricidad, gas, frío industrial e instalaciones mecánicas.

“Hace unos treinta años empezaban a implantarse los sistemas de aire acondicionado y **vi claro que ese iba a ser un campo clave** ”.

Miguel Ángel Mascarell, instalador

Miguel Ángel llegó incluso a iniciar **Ingeniería Técnica Industrial** , aunque decidió no finalizarla. “Ya estaba trabajando y me requería demasiado tiempo. Entendí que no me hacía falta porque quería seguir siendo instalador”. Una decisión coherente con una filosofía que ha marcado toda su carrera: **crecer sin alejarse del oficio** .

A lo largo de los años, completó también formaciones universitarias de especialización en **fotovoltaica y electricidad** , y mantiene una máxima que aplica todavía hoy: “Siempre que puedo **intento completar o repetir cursos** para refrescar conocimientos”.

Instalador y docente, a la vez

Esa inquietud por aprender acabó derivando, de forma natural, en la **docencia** . Hoy, Miguel Ángel compagina su actividad como instalador y empresario con su labor como **formador de profesionales** . “Soy profesor de todos estos oficios. Formo a cientos de personas, tanto de manera presencial como online”.

Imparte cursos para la obtención de carnés profesionales, especialización técnica y reciclaje, y mantiene un contacto constante con empresas de todos los tamaños. “Todas las semanas me llama algún empresario, autónomo o empresa mediana o grande preguntando si conozco a alguien disponible para trabajar”, explica. La demanda es clara y constante. “**El requisito casi siempre es el mismo: alguien trabajador, al que le guste el oficio. El resto se aprende**”.

“Soy profesor de todos estos oficios. Formo a cientos de personas, tanto de manera presencial como online”.

Miguel Ángel Mascarell, instalador

Una trayectoria empresarial marcada por la adaptación

La historia empresarial de Miguel Ángel no es lineal, sino el reflejo de un sector sujeto a ciclos económicos y cambios profundos. En distintas etapas ha puesto en marcha diferentes empresas de instalaciones, adaptándose a cada momento. “ **Tenía una empresa, pero con la crisis de principios de los 2000 la cerré y me pasé al mantenimiento** ”.

Durante ese periodo trabajó también en una multinacional durante tres años y combinó la actividad como autónomo con la formación técnica. “**Por las mañanas era instalador y por las tardes daba**

clases a otros instaladores” . Una fórmula que le permitió mantenerse activo en el mercado y seguir ampliando su red profesional.

Hace apenas seis meses, Miguel Ángel ha dado un nuevo paso creando una **nueva empresa de instalaciones** , apoyada en la experiencia acumulada y en una estructura más flexible. Actualmente cuenta con un equipo de tres personas, con previsión de incorporar dos más a corto plazo. “Empecé con las instalaciones y poco a poco he ido metiendo electricistas. Estamos haciendo trabajos de climatización, aerotermia, instalaciones eléctricas y colaboramos con grandes superficies como Bauhaus”.

La empresa, aún sin nombre comercial definitivo —opera bajo el concepto “ **Instalo y reparo** ”—, tiene vocación de crecimiento. “La idea es ir ampliando y abarcar todas las instalaciones”. El siguiente paso será el cambio de formato jurídico a sociedad limitada.

Emprender de nuevo no le generó vértigo. “La comunidad es un sector que conozco. Ya lo había vivido, sé cómo funciona, tengo clientela y una bolsa de posibles clientes”. Aun así, reconoce la incertidumbre inherente al día a día. “Siempre está la duda de sobrevivir cada mes”.

“Por las mañanas era instalador y por las tardes daba clases a otros instaladores”.

Miguel Ángel Mascarell, instalador

Personas, relevo generacional y futuro del oficio

Desde su doble perspectiva de empresario y formador, Miguel Ángel tiene una visión muy clara sobre el relevo generacional. “No hay un perfil exacto. Lo que buscan las empresas es gente con ganas de trabajar y a la que le guste el oficio”.

En su equipo conviven perfiles muy distintos. “Tengo gente de veintipico años y gente cerca de la jubilación. La edad no me importa, me importa que encajen en la metodología y la forma de trabajar”. Una combinación que, a su juicio, es clave para transmitir conocimiento y garantizar la continuidad del sector.

A quienes se plantean incorporarse al mundo de las instalaciones, Miguel Ángel les lanza un mensaje directo y poco habitual en otros ámbitos laborales: **es un oficio con recorrido** . “Puedes ascender y mejorar tus condiciones si eres productivo. Aquí lo que haces tiene valor todo el tiempo, estás facturando. Si eres más efectivo, tienes más posibilidades de mejorar”.

La especialización, añade, marca la diferencia. “Puedes dedicarte a cosas clásicas o a algo más moderno y tecnológico. Si tienes habilidad, la puedes monetizar. Eso no pasa en todos los trabajos”.

“Puedes ascender y mejorar tus condiciones si eres productivo. Aquí lo que haces tiene valor todo el tiempo, estás facturando. Si eres más efectivo, tienes más posibilidades de mejorar”.

Miguel Ángel Mascarell, instalador

Coworking industrial: compartir espacio, sumar oficio

Entre sus proyectos más singulares está la creación de un **espacio de coworking industrial para instaladores** . Miguel Ángel ha alquilado una nave industrial y ha habilitado boxes para pequeños autónomos del sector. “Es una forma de que un profesional pueda trabajar en una nave industrial sin asumir solo todo el coste”.

Una iniciativa que refleja, una vez más, su visión colaborativa del oficio y su apuesta por **dignificar y profesionalizar** una profesión que, como él mismo demuestra, exige conocimiento, formación continua y una enorme capacidad de adaptación.

Compartir:

Ortuella suma 300 kW con dos nuevas instalaciones fotovoltaicas para autoconsumo

- El Ayuntamiento de Ortuella (Vizcaya) ha proyectado la ejecución de dos nuevas instalaciones fotovoltaicas ubicadas en la guardería municipal y las pistas de atletismo, de 100 kW cada una, al igual que el sistema ya en funcionamiento en el Colegio Otxartaga.



<https://www.pv-magazine.es/2026/01/14/ortuella-suma-300-kw-con-dos-nuevas-instalaciones-fotovoltaicas-par...>

Miércoles, 14 enero 2026

El Ayuntamiento de Ortuella (Vizcaya) ha proyectado la ejecución de dos nuevas instalaciones fotovoltaicas ubicadas en la guardería municipal y las pistas de atletismo, de 100 kW cada una, al igual que el sistema ya en funcionamiento en el Colegio Otxartaga.

Jose Pedrosa

Planta solar del colegio Otxartaga

Ayuntamiento de Ortuella

El Ayuntamiento de Ortuella (Vizcaya) ha adjudicado la instalación de una nueva planta fotovoltaica de 100 kW en el módulo de atletismo, una infraestructura que contará con una producción estimada de 111.000 kWh anuales. La actuación ha sido adjudicada por un importe total de 87.905 euros y supone la actualización tecnológica de un punto de generación ya existente en el municipio.

Esta intervención sustituye a una instalación previa que se encontraba obsoleta. El sistema original databa del año 2007 y estaba compuesto por un inversor del fabricante vasco Ingeteam, modelo Ingecon Sun 100 de 100 kW, y un total de 527 paneles solares fabricados en Alemania por Solar World AG, correspondientes al modelo SW215 de 215 WP.

La estrategia de generación de energía en Ortuella se inició con la planta solar del colegio Otxartaga, de 100 kW, la cual ya produce electricidad para el autoconsumo colectivo de varios edificios municipales.

A este plan se añade una tercera planta solar para la cubierta de la guardería municipal, también de 100 kW, recientemente licitada y destinada igualmente al autoconsumo colectivo. Mientras que la instalación del módulo de atletismo reemplaza equipos antiguos, esta tercera planta permitirá seguir aumentando la capacidad de producción del sistema municipal.

Un representante del ayuntamiento indica al respecto que “el año pasado ya alcanzamos el objetivo del 35% de ahorro, pero todavía debemos producir energía hasta el 32% de lo que consumamos”.

Este contenido está protegido por derechos de autor y no se puede reutilizar. Si desea cooperar con nosotros y desea reutilizar parte de nuestro contenido, contacte: editors@pv-magazine.com.

Popular content

Pramac, soluciones de energía portátil al servicio del bricolaje y el comercio

- Pramac ofrece soluciones fiables, eficientes y sostenibles que responden a las necesidades de usuarios particulares y profesionales.



<https://ferreteria-y-bricolaje.cdecomunicacion.es/noticias/sectoriales/213794/pramac-soluciones-energia-portati...>

C de Comunicación

Miércoles, 14 enero 2026

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

En un mundo donde la energía es esencial para el día a día, ya sea en el hogar, en proyectos de bricolaje o en entornos profesionales, **Pramac** está especializado en la fabricación de **generadores portátiles, residenciales y estaciones de energía portátiles**.

Con más de 50 años de experiencia, Pramac ofrece **soluciones fiables, eficientes y sostenibles** que responden a las necesidades de usuarios particulares y profesionales, diseñadas para proporcionar **energía ininterrumpida** en cualquier escenario, desde actividades de ocio hasta aplicaciones intensivas en obras o emergencias domésticas.

En este escenario y con un mercado cada vez más competitivo, las ferreterías y tiendas de bricolaje necesitan diferenciarse ofreciendo soluciones completas y de alta rotación. En ese contexto, Pramac se ha consolidado como un **aliado estratégico del canal ferretero**, aportando productos que combinan tecnología, fiabilidad y una propuesta comercial sólida.

Su catálogo cubre desde equipos compactos para uso doméstico hasta soluciones profesionales y residenciales de respaldo energético, diseñados para responder a las demandas de diferentes perfiles de cliente: desde el aficionado al bricolaje hasta el profesional de la construcción o el instalador eléctrico.

Una gama completa, adaptada al canal ferretero y a las necesidades de cada cliente

A través de sus distintas líneas —generadores portátiles, generadores a gas residenciales, equipos domésticos y semiprofesionales y estaciones de energía portátiles— Pramac ofrece un porfolio modular y escalable que facilita al distribuidor organizar su exposición y cubrir todos los segmentos de cliente.

Generadores portátiles: potencia para cada necesidad

Nuestra gama profesional y residencial de generadores portátiles destaca por su fiabilidad, facilidad de uso y altas prestaciones. Estos equipos se venden durante todo el año, con picos en temporadas en las que se incrementa la actividad de construcción y en verano, y representan una categoría de venta ideal para complementar herramientas eléctricas, maquinaria o accesorios de exterior.

- **Gamas inverter:** energía limpia y estable, perfectas para electrónica y bricolaje.
- **Series profesionales:** robustas, de larga duración y pensadas para entornos exigentes.
- **Modelos compactos:** portátiles, ligeros y con gran autonomía.

Generadores a gas: respaldo residencial con alto valor añadido

Las soluciones a gas natural o GLP representan una categoría en expansión dentro de la ferretería especializada. Estos generadores ofrecen seguridad y confort al usuario doméstico, con funcionamiento automático ante cortes de suministro.

Para el punto de venta, se trata de un producto de valor medio-alto, rentable y que atrae a un público más técnico o profesional.

Generadores domésticos e inverter: la energía del bricolaje

El bricolaje y las actividades al aire libre siguen creciendo. Nuestras líneas compactas e inverter ofrecen energía limpia y silenciosa, ideal para herramientas, camping o emergencias. Son equipos de alta rotación, con un precio accesible y una excelente oportunidad de venta por impulso en mostrador o en e-commerce.

Estaciones de energía portátiles: la nueva era del suministro sin combustible

Las estaciones portátiles con batería de litio son el producto emergente del momento: silenciosas, sin emisiones y recargables incluso con paneles solares. Son ideales para ferreterías que buscan incorporar innovación sostenible y captar nuevos segmentos (campistas, profesionales autónomos, usuarios de caravanas, etc.).

Nuevo PMI 4500: la solución más polivalente

El PMI 4500 es la nueva solución todo en uno de Pramac con 3Xtra Control. Este generador de gasolina cuenta con arranque manual y eléctrico y por primera vez incluye sistema de arranque por

contacto seco para fotovoltaica o para arranque por contacto, por control remoto (con mando a distancia) y mediante conector podemos conectar un cuadro ATS para fallo de red.

Sistema de arranque por contacto seco (por señal)

El sistema de arranque de 2 cables es una forma sencilla y eficiente de arrancar generadores portátiles sin componentes adicionales. Al activar el interruptor de arranque de 2 cables, este envía una señal al relé, que a su vez activa el motor de arranque para alimentar el generador.

El generador inverter puede integrarse con instalaciones fotovoltaicas para arrancarlo automáticamente cuando sea necesario. La energía de respaldo del generador inverter se gestiona y supervisa mediante un sistema de gestión energética que le permite actuar como fuente de energía principal según las necesidades del usuario.

Arranque remoto

La función de arranque remoto permite encender el generador desde cierta distancia en campo abierto (50 m), en cualquier momento, usando un sencillo control remoto. Esta función es ideal para gestionar la energía, brindando tranquilidad y un mayor control sobre sus necesidades energéticas.

Conector ATS

El conector de Transferencia Automático (ATS) permite conectar de forma sencilla el cuadro ATS para alternar automáticamente entre la red eléctrica principal y el generador de respaldo durante cortes de energía.

Al detectar un fallo, el cuadro ATS envía una señal al generador para que arranque, garantizando un suministro eléctrico ininterrumpido. Una vez que la red eléctrica se restablece y se estabiliza, el ATS regresa a la red y apaga el generador. El ATS garantiza una transición automática y fluida entre la red eléctrica y el generador, proporcionando energía constante y fiable.

Podéis ver el reportaje maquettato en el Especial Punto de Venta 2025

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

Valfortec construirá 13 parques fotovoltaicos en España en 2026 - Energética 21

- La compañía también tiene previsto el desarrollo de diferentes proyectos solares en países como Chile, Japón o Italia. En este último, Valfortec construirá 7 parques fotovoltaicos en las regiones de Los Abruzos y Lombardía.



Valfortec proyectos solares en España

valfortec parques fotovoltaicos españa energía solar desarrollo sostenible proyectos renovables

<https://energetica21.com/noticia/valfortec-construira-13-parques-fotovoltaicos-espana-2026/>

Energética 21

Miércoles, 14 enero 2026

La expansión internacional de grupo Valfortec no cesa y todo apunta a que 2026 será otro promotor año, ya que entre sus más inmediatos planes figura el desarrollo de diferentes proyectos fotovoltaicos en países como **Chile, Japón o Italia** . Precisamente, en este último mercado es donde se concentrará la mayor actividad, puesto que está previsto, a corto plazo, que se construyan hasta **7 parques fotovoltaicos** en las regiones de Los Abruzos (centro del país) y Lombardía (norte).

Pero, pese a este agudizado dinamismo en el apartado internacional, la compañía castellanense también tiene planificado un prometedor plan de desarrollo empresarial en el mercado doméstico, **España** . Esto le llevará a construir hasta un total de **13 parques fotovoltaicos** localizados, en su mayoría, entre el **arco mediterráneo y las Islas Baleares**. A día de hoy, España sigue siendo el mercado más importante de **Valfortec** , ya que es allí donde se concentra más del 60% de todo su portfolio, siendo la Comunitat Valenciana la zona geográfica con más peso.

Concretamente, los nuevos parques fotovoltaicos se ubican en las provincias de:

- Castellón: Atzeneta (Atzeneta del Maestrat, 645 kWp); Cubells (Serra d'en Galceran, 20 MWp); y Punta Vela (Benlloc, 789 kWp).
- Valencia: Montserrat (Montserrat, 1 MWp).

- Islas Baleares, (Isla de Mallorca): Pocafarina (Palma, 2,8 MWp); Can Gaia (Felanitx, 1,7 MWp); Camp Bordoy (Felanitx, 2,3 MWp); Son Pou Nou (Manacor, 6 MWp); Sa Coveta (Sant Llorenç des Cardassar, 1,3 MWp); Son Carbons (Capdepera, 3 MWp); y Son Fabar (Capdepera, 3,5 MWp).
- Ciudad Real: Pedro Muñoz (Pedro Muñoz, 1 MWp).
- Sevilla: Dos Hermanas (Dos Hermanas, 595 kWp).

Algunos de los proyectos citados anteriormente ya se encuentran finalizados, como por ejemplo **Punta Vela (Benlloc, Castellón)** . El resto de plantas se irán construyendo durante el presente ejercicio 2026 y parte del siguiente. Así pues, durante la segunda mitad del año 2027 está previsto que todas las plantas estén ejecutadas y conectadas a la red.

El otro foco importante está puesto en la **isla de Mallorca** , una zona en la que Valfortec ha desarrollado ya una importante actividad con las plantas de **Camp d'en Bover** (Santanyí, 3,7 MW) y **Es Rafalot** (Bunyola, 39,9 MW), que es la instalación fotovoltaica más grande de la isla. Además, Valfortec también cuenta desde hace unos años con una **oficina corporativa en la ciudad de Palma** , concretamente en la céntrica vía Pasaje Galerías Jaime. Esto le permitirá poder coordinar todo el desarrollo planificado en la isla con la máxima eficiencia y celeridad.

Vector Renewables alcanza 2,3 GW en proyectos fotovoltaicos en España como ingeniería de la propiedad

- Con 2,3 GW en proyectos fotovoltaicos supervisados en España en los últimos 5 años, Vector Renewables demuestra cómo la ingeniería de la propiedad ofrece soporte técnico para enfrentar los desafíos del sector, incluyendo curtailment, integración de baterías y la creciente complejidad de alcanzar los objetivos de...



<https://www.pv-magazine.es/2026/01/14/vector-renewables-alcanza-23-gw-en-proyectos-fotovoltaicos-en-espa...>

Miércoles, 14 enero 2026

Con 2,3 GW en proyectos fotovoltaicos supervisados en España en los últimos 5 años, Vector Renewables demuestra cómo la ingeniería de la propiedad ofrece soporte técnico para enfrentar los desafíos del sector, incluyendo curtailment, integración de baterías y la creciente complejidad de alcanzar los objetivos de rentabilidad.

En los últimos cinco años, el equipo de ingeniería de la propiedad de Vector Renewables ha supervisado más de 2,3 GW de proyectos fotovoltaicos en España, y ha alcanzado un total de 2,8 GW si se añaden los países adicionales en los que ha prestado el servicio de manera directa. El equipo, actualmente compuesto por 11 especialistas, ha firmado recientemente su contrato número 75 como ingeniería de la propiedad.

La industria fotovoltaica enfrenta una creciente presión en los últimos años. Los precios negativos y los episodios de curtailment ponen a prueba la rentabilidad de los proyectos, lo que subraya la necesidad de contar con un asesor técnico durante la fase de construcción, capaz de garantizar el rendimiento de los proyectos. El track record de Vector Renewables ha dado a la compañía la experiencia para comprender patrones recurrentes, identificar los principales desafíos y los riesgos emergentes que afectan al sector.

La ingeniería de la propiedad desempeña un papel clave a la hora de asegurar el éxito de los proyectos. En el contexto actual, este rol implica, entre otras tareas:

- **Supervisión de permisos y cumplimiento administrativo**

El seguimiento de permisos es esencial para asegurar la alineación con los diseños aprobados y evitar retrasos causados por actualizaciones. Esto incluye la verificación de requisitos ambientales, arqueológicos, municipales o de carreteras, lo que asegura el cumplimiento de las restricciones y medidas compensatorias.

- **Revisión de la ingeniería de detalle**

El equipo técnico revisa los cálculos eléctricos y las hipótesis geotécnicas, evalúa, entre otros asuntos, si el diseño de la subestación permite una futura integración de baterías. También comprueba la idoneidad de las estructuras fotovoltaicas para las condiciones del emplazamiento y confirma que las previsiones de producción están alineadas con el PVSYST acordado y reflejado en el modelo financiero.

- **Aseguramiento de la calidad de construcción y control del progreso**

La verificación on-site permite identificar riesgos operativos tempranos, como deficiencias en el drenaje, esfuerzos mecánicos y daños en el aislamiento de los cables de corriente continua, así como problemas de acceso para futuras tareas de mantenimiento. Al contrastar el avance reportado por el contratista con verificaciones independientes, la propiedad puede requerir medidas correctivas para mantener los plazos contractuales.

- **Gestión de extra-costes**

La revisión de las variation order por parte del asesor técnico asegura que cualquier coste adicional requerido a la propiedad esté debidamente justificado y sea consistente con el marco contractual del proyecto.

En un contexto de mercado cada vez más exigente, marcado por el curtailment, los precios negativos y una mayor complejidad técnica, estas actividades son esenciales para preservar la integridad técnica y el rendimiento previsto.

Vector Renewables responde de manera efectiva a estas necesidades, y aprovecha su experiencia y equipo especializado para ofrecer servicios integrales de ingeniería de la propiedad en España y a nivel internacional.

Este contenido está protegido por derechos de autor y no se puede reutilizar. Si desea cooperar con nosotros y desea reutilizar parte de nuestro contenido, contacte: editors@pv-magazine.com.

Popular content



El Gobierno apela al “sentido común” en la transición verde

Groizard defiende las virtudes de España como destino inversor

JUAN CRUZ PEÑA
MADRID

El secretario de Estado de Energía, Joan Groizard, inició su discurso en el Spain Investors Day ayer hablando del arranque de 2026, marcado por un punto de inflexión en la volatilidad internacional, con una incertidumbre que se extiende desde Teherán hasta Caracas, desafiando lo que antes se consideraba un orden internacional basado en reglas.

Ante este escenario de “entropía extrema”, el responsable del Ministerio competente en energía defendió que la inversión que la transición energética requiere no es una cuestión de idealismo, sino de “puro sentido común”. Según Groizard, en un momento donde las señales internacionales son contradictorias, es imperativo volver a los fundamentos económicos básicos: la competitividad depende de los costes, especialmente los energéticos, y cualquier inversión requiere previsibilidad y estabilidad.

Para Groizard, el análisis de la oportunidad de inversión en España debe entenderse como una pirámide donde la base es la realidad física y geográfica, un factor inalterable frente a vaivenes políticos. En este nivel, Europa no puede competir en un modelo de combustibles fósiles, pero España y Portugal poseen una ventaja estructural: más de 300 días de sol al año y recursos eólicos entre un 5% y 10% más competitivos que el resto del continente. Esta realidad física permite que

la producción de hidrógeno verde sea un 20% más barata en la Península que en el resto de Europa, según datos de consultoras internacionales.

El secretario de Estado destacó que la transición energética ya no es un lastre para el crecimiento, señalando que el 92% del PIB global proviene de economías que están desacoplando el crecimiento económico de las emisiones. En el caso español, los datos respaldan esta tesis: el país cerró el último ejercicio con un crecimiento del 2,8% y una inflación controlada, apoyada en una energía eléctrica cuyos precios industriales han pasado de ser un 32% superiores a la media europea en 2018 a situarse un 21% por debajo.

Groizard subrayó la robustez de la cadena de suministro industrial española: cuenta con presencia en el 100% de la cadena de valor de la energía eólica y en el 60% de la solar, además de ser, con Hungría, el destino más atractivo de Europa para inversiones en baterías y vehículos eléctricos.

La conclusión de Groizard es clara: en un contexto de incertidumbre, lo más seguro es invertir donde están los recursos físicos, el talento, la industria y la estabilidad jurídica. España, con su combinación de ventajas geográficas y una estrategia económica alineada con la transición energética, se posiciona no solo como un líder moral en la lucha climática, sino como el destino donde la inversión “tiene más sentido” desde los fundamentos económicos.



Joan Groizard, secretario de Estado de Energía, y José Bogas, consejero delegado de Endesa. PABLO MONGE



Groizard defiende la transición energética como palanca de competitividad industrial

- Groizard defiende que la reducción de costes energéticos y la ventaja renovable refuerzan el atractivo industrial de España.



Groizard defiende la transición energética como palanca de competitividad industrial

Energías Renovables el periodismo de las energías limpias.

<https://www.energias-renovables.com/panorama/groizard-defiende-la-transici-n-energ-tica-20260114>

Manuel Moncada

Miércoles, 14 enero 2026

Groizard ha situado el debate en el contexto de un escenario global marcado por la incertidumbre geopolítica, las tensiones comerciales y los cambios estructurales en el sector energético. Frente a ese panorama, sostiene que Europa debe "volver a los fundamentos" y concentrar sus esfuerzos en aquellos ámbitos donde puede competir con ventaja. "Europa no puede competir en precios basados en combustibles fósiles, pero sí en aprovechar su sol, su viento y su agua", ha asegurado.

Según el secretario de Estado, esa ventaja comparativa ya se está trasladando a la industria, ya que las energías renovables son hoy competitivas incluso frente a las opciones fósiles más baratas, lo que permite reducir costes estructurales y ofrecer mayor certidumbre a largo plazo a las empresas. "La transición energética no solo es buena para el planeta, también lo es para las cuentas de resultados", ha dicho.

Renovables y competitividad industrial

En el caso español, Groizard respaldó este argumento con datos que apuntan a una mejora sustancial de la posición industrial del país. En concreto, ha esgrimido los datos recogidos en informes recientes de McKinsey y BBVA que sitúan a España entre los Estados europeos con mejores perspectivas industriales, gracias, entre otros factores, a una energía solar entre un 20% y un 25% más competitiva que la media europea y a un potencial de producción de hidrógeno verde hasta un 20% más barato.

Uno de los indicadores más claros de esta evolución, según Groizard, es el precio de la electricidad para la industria. Desde 2018, ha explicado, las empresas españolas han pasado de pagar un 32% más que la media europea a pagar un 21% menos. "Esto ya se refleja en los precios de la electricidad y tiene un impacto directo en la competitividad de nuestra industria".

El secretario de Estado también ha destacado el papel de España en la cadena de valor de las tecnologías limpias, que abarca desde el hidrógeno y la energía solar hasta las baterías eléctricas. Groizard ha recordado que el Gobierno apoyó la instalación de 33 nuevas fábricas el año pasado en el marco del Plan de Recuperación, con el objetivo de reforzar la soberanía industrial y energética del país.

A ello se suma, según Groizard, una red eléctrica con capacidad para cubrir más del doble de la demanda histórica española, lo que abre la puerta a nuevos proyectos industriales intensivos en energía. No obstante, ha subrayado que el papel del Ejecutivo debe ser garantizar que los incentivos y las infraestructuras acompañen a una demanda real y sostenible.

En el mismo foro, el **consejero delegado de Endesa, José Bogas**, ha coincidido en que España atraviesa "un momento clave". A su parecer, la estabilidad institucional y el despliegue de renovables han transformado el sistema eléctrico español, situándolo entre los más avanzados de Europa y reforzando su atractivo como destino para la inversión industrial.

La jornada ha dejado claro que la transición energética ya no es un debate a futuro, sino un factor presente de competitividad industrial. En un escenario internacional incierto, España parte con una ventaja clara: energía más barata, mayor capacidad instalada y una base industrial llamada a crecer al calor de las renovables.

Groizard defiende que invertir en transición energética en España es una cuestión de "puro sentido común"

- Joan Groizard ha defendido ante inversores que invertir en la transición energética en España "no es una cuestión idealista, sino de puro sentido común".



El secretario de Estado de Energía, Joan Groizard.

<https://elperiodicodelaenergia.com/groizard-defiende-que-invertir-en-transicion-energetica-en-espana-es-una-...>

Redacción

Miércoles, 14 enero 2026

El secretario de Estado de Energía ha destacado que España cuenta con "una oportunidad excepcional" para convertirse en referente europeo

El secretario de Estado de Energía, Joan Groizard, ha defendido ante inversores internacionales que invertir en la transición energética en España "no es una cuestión idealista, sino de puro sentido común".

En su participación en el foro Spain Investors Day, Groizard ha destacado que España cuenta con "una oportunidad excepcional" para convertirse en referente europeo gracias a sus recursos naturales, estabilidad regulatoria y una economía que crece sobre bases sostenibles.

Así, el secretario de Estado de Energía ha considerado que invertir en la transición energética es lo correcto, ya que se trata "de un asunto de sentido común absoluto".

Durante su intervención, Groizard ha subrayado que el actual contexto global, marcado por la incertidumbre geopolítica, las tensiones comerciales y los cambios estructurales en la energía, obliga a "volver a los fundamentos" y apostar por sectores que ofrezcan competitividad y certidumbre. "Europa no puede competir en precios basados en combustibles fósiles, pero sí en aprovechar su sol, viento y agua", ha señalado.

Hacia la transición energética

A este respecto, ha afirmado que la energía renovable es ya competitiva con las alternativas de combustible fósil más baratas y que la transición energética no solo es buena para el planeta, sino también para las cuentas de las empresas.

En el caso concreto de España, ha respaldado esa oportunidad en energías 'verdes' con recientes informes de McKinsey o BBVA que sitúan al país entre los países con mejores perspectivas industriales, con una energía solar en la Península Ibérica entre un 20% y un 25% más competitiva que la media europea o una producción de hidrógeno verde que podría resultar un 20% más barata.

Asimismo, ha destacado que, desde 2018, la **industria** española ha pasado de pagar un 32% más por la electricidad que la media europea a pagar un 21% menos. "Así que ya vemos el impacto en los precios de la electricidad", ha dicho, considerando que se traduce, además "en un incremento directo" de la competitividad de la industria del país.

El secretario de Estado de Energía también ha resaltado el potencial español en la cadena de valor de tecnologías limpias, desde el hidrógeno y la solar hasta las baterías eléctricas, recordando que el Gobierno ha apoyado la instalación de 33 nuevas fábricas en 2025 dentro del Plan de Recuperación, "reforzando la soberanía industrial y energética del país".

Groizard también ha querido remarcar que **España** cuenta con una red eléctrica para cubrir más del doble de la demanda histórica española. "Así que podemos conectar una nueva España con la existente, en términos de demanda", ha añadido. No obstante, ha considerado que el papel del Gobierno es garantizar que los incentivos e infraestructuras acompañen la demanda real.

Bogas

Por su parte, el consejero delegado de **Endesa, José Bogas**, que se ha encargado de presentar al secretario de Estado de Energía en el foro, ha considerado también que España atraviesa "un momento clave" y que el país se consolida como destino de referencia para la inversión energética.

Bogas ha resaltado que la estabilidad institucional y el despliegue de renovables "han transformado profundamente el sistema eléctrico español", situándolo "a la vanguardia de Europa".

BP provisionará hasta 5.000 millones de dólares por su negocio renovable

RECTIFICACIÓN/ La petrolera, que ha rectificado su apuesta por las energías verdes para devolver el foco a los combustibles fósiles, quiere desinvertir en solar y ha cancelado varios proyectos de hidrógeno.

M. Moore, Financial Times

BP ha reconocido por primera vez que sus negocios de energías renovables valen mucho menos de lo que se creía y que reducirá su valor entre 4.000 y 5.000 millones de dólares (entre 3.400 y 4.200 millones de euros), lo que eleva sus amortizaciones acumuladas en los últimos dos años a unos 20.000 millones de dólares. La petrolera declaró en abril que su confianza en una rápida transición a las energías limpias había sido "infundada" y que ahora se centraría en el petróleo y el gas.

BP anunció ayer que provisionará, principalmente en sus "negocios de transición" energética, entre 4.000 y 5.000 millones de dólares. Aunque BP ha escindido su negocio de energía eólica en una *joint venture* indepen-

diente con la japonesa Jera, hasta el momento no ha logrado atraer un nuevo socio para Lightsource, su división solar. Lleva intentando vender al menos el 50% de Lightsource desde marzo.

BP también ha cancelado varios proyectos de hidrógeno, incluyendo un proyecto de hidrógeno y captura de carbono en Teesside, en el noreste de Inglaterra; el proyecto de Hidrógeno Verde Duqm en Omán; y un enorme centro de hidrógeno en Pilbara (Australia).

En opinión de los analistas de RBC Capital Markets, las amortizaciones totales de BP desde principios de 2023 rondan los 20.000 millones de dólares, asumiendo un deterioro de 4.500 millones de dólares en sus negocios verdes.

Esta amortización no afectará a los beneficios subya-

BP, que ha vuelto a poner el foco en crudo y gas, acumula deterioros de 20.000 millones de dólares

centes de BP cuando publicó sus resultados el 10 de febrero. BP no ha puntualizado si esta medida supone la última amortización que los inversores podrían esperar de sus negocios ecológicos en crisis. La acción de BP subió ayer un 1,5%, con un valor de mercado de unos 68.000 millones de libras.

La compañía ha estado reduciendo drásticamente el uso de energías limpias tras un "reajuste fundamental" anunciado por Murray Auchincloss, su anterior CEO, el pasado abril. La decisión hizo que las acciones de BP supe-



Albert Manifold es el presidente de BP.

ran el rendimiento de muchas de sus competidoras el año pasado, pero el propio Auchincloss abandonó repentinamente la compañía

justo antes de Navidad.

Varias personas familiarizadas con la situación sugirieron que el presidente de BP, Albert Manifold, se había impacientado ante la lentitud de la toma de decisiones en la empresa. BP ha nombrado a Meg O'Neill, ex-CEO de la energética australiana Woodside, como sustituta de Auchincloss a partir de abril.

Cuarto trimestre

En un comunicado con un tono de pesimismo, la compañía afirmó que sus ventas de gas en el cuarto trimestre serían entre 100 y 300 millones de dólares inferiores a las del trimestre anterior, que sus ventas de crudo serían entre 200 y 400 millones de dólares inferiores y que su producción de petróleo y gas se mantendría estable.

El grupo británico añadió

NUEVA CEO

Tras rectificar su estrategia verde y poner el foco en los combustibles fósiles, BP ha nombrado recientemente nueva CEO a **Meg O'Neill**.

que sus márgenes de refino serían 100 millones de dólares superiores a los del trimestre anterior, pero prevé una baja actividad comercial.

Sin embargo, BP indicó que su deuda neta, una constante preocupación para los inversores, sería entre 3.000 y 4.000 millones de dólares inferior en el cuarto trimestre respecto al anterior, y que sus desinversiones ascenderían a unos 5.300 millones de dólares para finales de año, en comparación con la previsión anterior de "más de 4.000 millones de dólares".

BP también ha vendido una participación en Castrol, su negocio de lubricantes, y se ha comprometido a utilizar los 6.000 millones de dólares obtenidos para reducir aún más su deuda.



Asterion destina 1.500 millones a crecer en biometano en Europa

El fondo tiene dos plantas en construcción en España y desarrolla otras dos

Rubén Esteller MADRID.

Asterion Industrial Partners ha comprometido una inversión total de 1.500 millones para acelerar el crecimiento de su plataforma europea de biometano ABIO (Asterion Bioenergy), con el objetivo de consolidar un operador de referencia en un

segmento estratégico para la transición energética y la seguridad de suministro en Europa.

El plan combina capital propio, coinversiones, generación de caja y financiación apalancada, en un momento en el que el biometano gana peso como alternativa renovable al gas natural convencional.

La inversión incluye 800 millones de euros en *equity*, de los que 400 millones proceden del fondo Asterion Industrial Infra Fund III y otros 400 millones de compromi-

sos de coinversión de inversores actuales. A esta cifra se suman 700 millones que se obtendrán a través de la generación de flujos de caja operativos y deuda. Parte relevante de estos recursos ya se ha desplegado para ampliar la huella de ABIO en distintos mercados europeos.

La plataforma opera actualmente seis plantas de biometano y cuenta con otras seis instalaciones en construcción. En los últimos meses ha cerrado cerca de una decena de transacciones que incluyen desa-

rrrollos *greenfield*, adquisiciones y reconversiones de activos existentes. La previsión del grupo es alcanzar las 20 plantas operativas a finales de 2026, con una capacidad de producción estimada de alrededor de 3 TWh en un horizonte de tres a cuatro años.

ABIO ha estructurado su crecimiento en cinco mercados europeos: Iberia, Italia, Alemania, Benelux y Reino Unido. En Europa central y del norte, el crecimiento se apoya en la adquisición y transformación

de activos ya existentes, mientras que en el sur de Europa el foco se sitúa en proyectos *greenfield* de mayor escala.

En la Península Ibérica, la actividad se articula a través de FiveBioenergy con dos plantas actualmente en construcción y el objetivo de iniciar al menos otros dos proyectos adicionales en 2026. En Italia, ABIO es propietaria de Fiamma Verde, donde cuatro activos se encuentran en construcción y entrarán en operación a lo largo de 2026.

Asterion compromete 1.500 millones para impulsar su apuesta por el biometano en Europa con su plataforma Abio

- Asterion Industrial Partners ha comprometido 1.500 millones de euros en su plataforma europea de biometano Abio (Asterion Bioenergy).



Planta de biometano.

<https://elperiodicodelaenergia.com/asterion-compromete-1-500-millones-para-impulsar-su-apuesta-por-el-bio...>

Redacción

Miércoles, 14 enero 2026

Asterion Industrial Partners ha comprometido 1.500 millones de euros en su plataforma europea de biometano Abio (Asterion Bioenergy), con el objetivo de consolidar un actor paneuropeo de referencia en el sector, ha informado la firma.

En concreto, la inversión contempla **800 millones de euros** en 'equity', de los cuales 400 millones de euros corresponden a compromisos del fondo Asterion Industrial Infra Fund III y **400 millones de euros** a compromisos de coinversión aportados por inversores actuales, además de 700 millones de euros de generación de flujos de caja de la compañía y financiación apalancada.

La gestora de infraestructuras ha destacado que esta inversión "permitirá impulsar el desarrollo y la operación de activos en mercados clave, aplicando estrategias ajustadas a la madurez de cada mercado y apoyadas en sólidos equipos locales y alianzas estratégicas".

Una parte significativa del capital ya ha sido desplegada para ampliar la presencia en Europa de Abio, plataforma que opera actualmente seis plantas de biometano, cuenta con seis instalaciones adicionales en construcción y ha cerrado cerca de diez transacciones en los últimos meses, incluyendo desarrollos 'greenfield', adquisiciones y transformaciones de activos.

Asterion y Abio

Abio, liderada por el consejero delegado de Asterion, **Jesús Olmos**, junto a Irene Otero-Novas, CEO de Abio y 'operating partner' de Asterion, prevé alcanzar las 20 plantas operativas a finales de 2026.

De esta manera, con esta financiación y una sólida cartera de proyectos en desarrollo, se espera que la plataforma alcance una capacidad de producción de biometano de aproximadamente tres teravatios hora (TWh) en los próximos tres o cuatro años, reforzando su papel en la transición energética europea.

Olmos ha afirmado que Abio "representa exactamente el tipo de plataforma que buscamos respaldar: escalable, eficiente en capital y estratégicamente alineada con la transición energética y la creciente demanda de infraestructuras a largo plazo".

La plataforma de biometano, en cinco mercados

Abio está presente en cinco mercados europeos clave -**Iberia, Italia, Alemania, Benelux y Reino Unido**- con una estrategia adaptada a las condiciones locales de cada mercado. En los mercados más maduros de Europa Central y del Norte, el crecimiento se impulsa mediante la adquisición y transformación de activos existentes, mientras que en el sur de Europa el foco está en desarrollos 'greenfield'.

Las operaciones se estructuran a través de plataformas locales con equipos de gestión propios en cada región, lo que permite una ejecución eficiente y un sólido posicionamiento frente a proveedores agrícolas y reguladores.

Así, en **Iberia** opera a través de FiveBioenergy, donde actualmente hay dos plantas en construcción y se espera el lanzamiento de nuevos proyectos a corto plazo, con al menos dos instalaciones adicionales iniciando su construcción en 2026.

En **Italia**, la plataforma es propietaria de **Fiamma Verde**, donde cuatro activos se encuentran actualmente en construcción y estarán operativos en 2026. Se prevé un crecimiento adicional el próximo año, con varios proyectos que se espera adquirir durante este ejercicio.

Las operaciones en **Benelux** se llevan a cabo bajo Byont, con dos plantas operativas que están siendo transformadas de generación eléctrica a biometano, junto con una tercera gran instalación de biometano en proceso de actualización. Se prevén nuevas adquisiciones en 2026.

En **Alemania**, opera a través de Byont DE, donde ya están en funcionamiento dos plantas de Bio-LNG y se están llevando a cabo nuevas adquisiciones, mientras que el negocio en Reino Unido se desarrolla a través de Pinta Energy, que actualmente opera una planta de biometano y tiene en fase de análisis varias plantas adicionales y proyectos 'greenfield'.

Navantia Seanergies y Windar alcanzan las 200 jackets fabricadas en España para parques eólicos marinos - Energética 21

- El primer proyecto impulsado por ambas empresas -el suministro de 29 cimentaciones fijas (jackets) para el parque eólico marino alemán Wikinger de Iberdrola- cumple ahora una década.



Navantia Fene A Coruña Eólica marina

navantia seanergies windar jackets eólica marina parques eólicos construcción cimentación fija aerogenerador

<https://energetica21.com/noticia/navantia-seanergies-windar-alcanzan-200-jackets-fabricadas-espana-parques-...>

Energética 21

Miércoles, 14 enero 2026

El primer proyecto impulsado por ambas empresas -el suministro de 29 cimentaciones fijas (jackets) para el parque eólico marino alemán Wikinger de Iberdrola- cumple ahora una década.

La alianza estratégica formada por **Navantia Seanergies – Windar Renovables** ha completado en Fene (A Coruña) la **construcción de su jacket número 200 para eólica marina en España**.

Se trata de una cimentación fija para aerogenerador para el parque eólico marino Dieppe le Tréport, promovido por LEMS, una UTE donde Ocean Winds es el socio mayoritario. Este hito, la construcción de 200 jackets, pone de manifiesto una experiencia que ha ido forjándose desde la construcción del **primer proyecto de eólica marina** de la alianza entre ambas empresas **Navantia y Windar**, 29 jackets para el **parque eólico marino alemán Wikinger de Iberdrola** hace más de una década.

Tras este primer contrato se sucedieron distintos acuerdos para la construcción de jackets, destacando los parques de Moray East e East Anglia One en **Reino Unido**, Nissum Bredning en **Dinamarca** y St. Brieuc, ubicado en **Francia** al igual que el proyecto actualmente en construcción, Dieppe le Tréport, hasta sumar 200 unidades.

A estas jackets se suman otras 80 construidas en Reino Unido, en las instalaciones adquiridas en 2025 por Navantia UK. Las jackets construidas en Methil (Escocia) y en el astillero de Harland & Wolff en Belfast han estado destinadas a proyectos mayoritariamente para Reino Unido tales como Ormond, Beatrice e East Anglia One. Sumando las realizadas en España y en Reino Unido, el total representa aproximadamente la mitad de las jackets instaladas en Europa, siendo el fabricante más destacado en este producto en el ámbito internacional.

Navantia Seanergies y Windar Renovables concentran su actividad industrial de construcción de este producto en el astillero de Fene, que se consolida como el centro de referencia europeo en eólica marina, compaginando este producto con la construcción de flotadores, monopilotes y próximamente subestaciones eléctricas offshore, contribuyendo al desarrollo de tecnologías clave para la transición energética.

Navantia y Windar alcanzan las 200 'jackets' construidas en el astillero de Fene (A Coruña)

● El astillero de Fene es, según las empresas fabricantes, un "centro de referencia europeo en eólica marina"



Navantia y Windar alcanzan las 200

Energías Renovables el periodismo de las energías limpias.

<https://www.energias-renovables.com/eolica/navantia-y-windar-alcanzan-las-200-jackets-20260114>

Celia García-Ceca

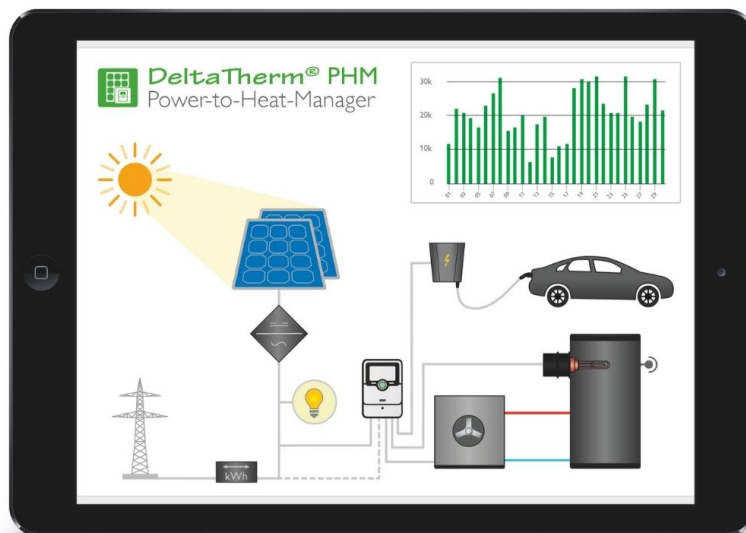
Miércoles, 14 enero 2026

Navantia Seanergies y Windar Renovables han completado en Fene (A Coruña) la construcción de su 'jacket' número 200, una nueva cimentación fija de aerogeneradores que se instalará en el parque eólico francés Dieppe le Tréport. El astillero de Fene es, según las empresas fabricantes, un "centro de referencia europeo en eólica marina", pues compagina la fabricación de 'jackets' con las de otros productos como flotadores y monopilotes. La alianza entre ambas entidades comenzó hace diez años con la fabricación de 29 'jackets' para Wikinger, un parque eólico alemán. Alcanzar los 200 es, conforme al comunicado, un "hito" que pone de manifiesto la experiencia forjada durante los últimos tiempos.

Entre las dos centenas de unidades construidas, instaladas en distintos parques eólicos de Alemania, Francia, Dinamarca y Reino Unido, las empresas aliadas han destacado los emplazamientos realizados en Moray East, Nissum Brending, East Anglia One y St.Brieuc. Navantia Seanergies y Windar Renovables, además, han informado de la fabricación de otros 80 'jackets' en la sede de la primera organización en Reino Unido, dirigiéndose dichas unidades a parques británicos. La suma de las cimentaciones elaboradas en España y en Reino Unido convierten a la alianza entre ambas empresas en el "fabricante más destacado" a nivel internacional, pues dicen ser los constructores de "la mitad de 'jackets' instaladas en Europa".

¿De qué hablamos cuando hablamos de energía solar térmica? - Energética 21

- La energía solar térmica sigue siendo una de las tecnologías más eficientes y sostenibles para la producción de calor y agua caliente sanitaria, con rendimientos que superan el 70%. Frente al avance de la fotovoltaica y la aerotermia, su papel en la transición energética es esencial para una descarbonización equilibrada.



¿De qué hablamos cuando hablamos de energía solar térmica?

energía solar térmica

aerotermia

energía solar fotovoltaica

captador solar térmico

sistema de calentamiento de acs

<https://energetica21.com/articulo/de-que-hablamos-cuando-hablamos-energia-solar-termica/>

Energética 21

Miércoles, 14 enero 2026

La energía solar térmica sigue siendo una de las tecnologías más eficientes y sostenibles para la producción de calor y agua caliente sanitaria, con rendimientos que superan el 70%. Frente al avance de la fotovoltaica y la aerotermia, su papel en la transición energética es esencial para una descarbonización equilibrada.

Si hiciésemos esta pregunta en la calle, las posibles respuestas serían dispares pues depende de a quién se le preguntara, o si se definiera como defensor o detractor de esta tecnología.

La aerotermia, desde su irrupción y consolidación, se ha erigido como la alternativa y sustitución de la energía solar térmica y se ha convertido en la tendencia mayoritaria en las instalaciones. Algo similar sucede cuando se trata de comparar la energía solar térmica con la energía solar fotovoltaica, el dilema parece residir en decidir la una o la otra. Pues ni una, ni la otra, ni todas, no es una cuestión de blanco o negro. A menudo podemos leer u oír que la mejor opción para las instalaciones de agua caliente sanitaria (ACS) y/o de circuitos de calefacción es, junto con la aerotermia, la energía solar fotovoltaica. No obstante, esta afirmación está lejos de ser apropiada.

La energía solar térmica es la tecnología cada vez más descartada por proyectistas, empresas de ingeniería e instaladores cuando se pretende calentar un fluido como el agua caliente sanitaria, bien

por error, bien por desconocimiento o, incluso, por malas experiencias, no por desfase en la tecnología. En realidad, no es que sea mejor o más rentable, sino que es más sencilla y rápida de instalar y, además, existe una gran variedad de opciones y kits comerciales para los que no se precisan muchos conocimientos técnicos para su montaje y puesta en funcionamiento, ya que en muchos casos se trata de sistemas plug-and-play.

Cabría, no obstante, disgregar la aerotermia de las distintas energías solares o tecnologías renovables para obtener una perspectiva más amplia. Así pues, la energía solar más eficiente y rentable para una demanda térmica, como el agua caliente sanitaria, es la energía solar térmica pues su rendimiento es superior al 70% en algunos casos, y puede alcanzar valores superiores al 80%, frente a poco más de un 20% de rendimiento de la energía fotovoltaica. Un captador solar térmico promedia un 75% de rendimiento, mientras que un módulo solar fotovoltaico un 20%. De esta forma, a igualdad de metros cuadrados de superficie y de radiación de un captador estándar (2,2m²), un captador solar térmico puede producir más de un 50% de energía frente a un módulo fotovoltaico, por lo que esto supondría que, por cada captador térmico, se precisan 3 ó 4 módulos fotovoltaicos.

Mientras que en un sistema de calentamiento de ACS con energía solar fotovoltaica se puede sobredimensionar y ceder así la energía sobrante a la vivienda o a la red eléctrica, en la energía solar térmica el sobrecalentamiento genera vaporización del fluido y, consecuentemente, los problemas típicos de sobrepresión, pérdida del fluido y aire. Estos incidentes en los sistemas solares térmicos se producen cuando se sobre dimensionan las instalaciones, que en condiciones normales y con una adecuada optimización de cálculos, no deberían suceder. Si se tiene en cuenta la cantidad de tecnologías y distintos sistemas de producción de ACS disponibles actualmente en el mercado, con la energía solar térmica existe un gran abanico de opciones para producir ACS sin inconvenientes si se lleva a cabo un análisis eficiente de las necesidades y un buen dimensionado del circuito. Por lo tanto, el verdadero inconveniente de la inmensa mayoría de instalaciones solares térmicas es el sobredimensionamiento. Asimismo, en las instalaciones solares térmicas, deben calcularse de manera correcta el resto de elementos de la instalación: bombas, intercambiadores, válvulas, etc. Estos deben transferir el calor del captador solar al acumulador de forma eficiente. Todos estos ingredientes, son los argumentos para tomar una decisión informada sobre la solar térmica y no decantarse por la aerotermia con solar fotovoltaica. Así pues, los argumentos utilizados en este tipo de decisiones nunca suelen ser técnicos, guardan relación con la sencillez y comodidad, sin importar cuál es la tecnología más conveniente en cada caso.

Papel fundamental de la solar térmica en la transición energética

La transición energética en la que nos encontramos actualmente se centra en la descarbonización y electrificación globales. Cabe puntualizar que la descarbonización no comporta la electrificación, no son sinónimos. Con todo, más allá de la descarbonización, podemos considerar que el modelo actual se centra en la sostenibilidad como palanca de un proceso de transformación energético hacia un modelo verdaderamente sostenible. En este periodo de transición la atención se ha centrado en la electrificación global, y no se debería jugarlo todo a una carta, aunque se considere la ganadora.

Hoy por hoy, la electrificación global en España es inviable, las ciudades, las viviendas e incluso las industrias, no están preparadas para alcanzar, siquiera, el 50% de electrificación, por lo tanto, para

llegar a la transición energética sostenible, eficiente y renovable, todas las fuentes de energía renovable deberían tener cabida, todas.

Con la electrificación de los vehículos, las viviendas, los procesos industriales, los sistemas de climatización y producción de agua caliente sanitaria, etc. se generará un déficit energético insostenible e inalcanzable a día de hoy. Por consiguiente, las políticas energéticas deberían orientarse hacia un contexto en el que se electrifique lo justo y necesario y que no se pueda obtener con otras energías renovables y sostenibles. Es, en este punto, en el que entran en juego todas esas tecnologías, no eléctricas como la energía solar térmica, biomasa, la geotermia, los biogases y los gases renovables (biometano e hidrógeno verde), los biocarburantes o los residuos.

La hibridación de tecnologías renovables térmicas como solución

Para alcanzar los objetivos europeos en materia de energía y avanzar en una transición energética más sostenible, la hibridación de tecnologías resulta fundamental. Para usos térmicos, por una parte, se puede contar con una hibridación de energía solar térmica con aerotermia, las más rentable y eficiente. Por otra parte, cabría contemplar la opción de la energía solar térmica y biomasa, solar térmica con geotermia, entre otras combinaciones, pueden resultar soluciones eficientes en determinados entornos.

Otra solución técnica adicional, son las nuevas tecnologías como los captadores solares híbridos (panel solar térmico y fotovoltaico en un mismo captador), que, junto a la aerotermia, se convierten en una opción muy interesante. Con esta solución obtenemos un rendimiento muy superior a igualdad de metros cuadrados instalados, con un aporte solar térmico y fotovoltaico instantáneo.

Como ya hemos citado anteriormente, la hibridación de la aerotermia, únicamente con energía solar fotovoltaica, es una opción que funciona, ahora bien, esta alternativa no es la única, ni la más eficiente, ni la más rentable.

La solar térmica del boom a la actualidad

En la década de los 80 y 90, varias decenas de empresas nacionales, tanto fabricantes, como distribuidores e instaladores, empezaban a respaldar esta tecnología cuando era totalmente desconocida. En la actualidad, todavía permanecen en el mercado con el mismo propósito comercial. La energía solar térmica adquirió notoriedad entre los años 2004 y 2010, cuando se ampliaron las ayudas estatales y locales y por la obligatoriedad del código técnico del año 2006.

El mercado subió exponencialmente hasta posicionarse como la tecnología renovable más utilizada debido a la lluvia de ayudas y subvenciones primero, y la obligatoriedad con el código técnico de la edificación más tarde. Este auge supuso la creación de infinidad de empresas instaladoras que, guiadas por la oportunidad de negocio, acabaron extinguiéndose poco después cuando desaparecieron las ayudas y con la gran recesión española del 2008. No obstante, este boom tuvo un aspecto negativo en la tecnología solar térmica debido a las malas praxis de muchas empresas que acabaron por generar incerteza, desconfianza y mala reputación al sector a la que todavía, actualmente, acompaña esta tecnología.

Con todo esto, cuando hablamos de energía solar térmica hablamos de una tecnología consolidada, rentable, eficiente, renovable, sostenible, hibridable, mantenible, inagotable, con bajo impacto medio

ambiental, no contaminante y sobre todo térmica, no electrificada. Hablamos de una huella de carbono mínima, ya que en España y en Europa se fabrican todos los componentes. Y, especialmente, hablamos de economía circular ya que el dinero de las ayudas y subvenciones locales, nacionales o europeas revierte en la generación de riqueza y bienestar en nuestro país o en Europa.

Artículo escrito por:

Rafael Cerveró, International Account Manager enResol

2025, el tercer año más cálido desde que hay registros

- El nuevo informe climático alerta del avance hacia el umbral de 1,5 °C y refuerza la necesidad de acelerar la transición energética.



2025, el tercer año más cálido desde que hay registros

Energías Renovables

el periodismo de las energías limpias.

2025

el tercer año más cálido desde que hay registros

<https://www.energias-renovables.com/panorama/2025-el-tercer-a-o-m-s-20260114>

Manuel Moncada

Miércoles, 14 enero 2026

El informe Aspectos destacados del clima global, elaborado por el **Centro Europeo de Previsiones Meteorológicas a Plazo Medio (ECMWF)**, lanza una advertencia difícil de ignorar: el umbral de 1,5 °C de calentamiento global fijado por el Acuerdo de París podría alcanzarse a finales de esta década, más de diez años antes de lo previsto inicialmente. La temperatura media de 2025 ya fue 1,47 °C superior a los niveles preindustriales (1850-1900), una señal de que el margen de maniobra se estrecha peligrosamente.

Los datos dibujan un patrón inquietante. Enero de 2025 fue el más cálido jamás registrado a escala global y, salvo febrero y diciembre, todos los meses superaron las temperaturas de cualquier año anterior a 2023. La mitad de la superficie terrestre experimentó más días de lo habitual con estrés térmico intenso, definido como una temperatura percibida igual o superior a 32 °C. En regiones secas y ventosas, este calor extremo alimentó incendios forestales excepcionales, especialmente en América del Norte y partes de Europa, con graves impactos en la calidad del aire y la salud pública.

Los océanos tampoco escaparon al récord. La temperatura media de la superficie marina alcanzó los 20,73 °C, la tercera más alta registrada, mientras que la Antártida vivió su año más cálido y el Ártico el segundo. En febrero, la cobertura conjunta de hielo marino de ambos polos cayó a su mínimo histórico desde que existen observaciones satelitales, un síntoma claro de un sistema climático bajo presión.

Especialmente preocupante es el dato de fondo: el periodo 2023-2025 fue el primero de tres años consecutivos con temperaturas medias globales por encima de 1,5 °C. Para los científicos del ECMWF, este calor excepcional se explica por la acumulación persistente de gases de efecto

invernadero, la reducción de la capacidad de absorción de CO₂ de los ecosistemas naturales y episodios como El Niño, amplificadas por el cambio climático.

La importancia de la transición energética

En este contexto, la transición hacia las energías renovables deja de ser una opción y se convierte en una necesidad estratégica. Reducir de forma drástica las emisiones asociadas a los combustibles fósiles es la vía más directa para frenar la acumulación de gases de efecto invernadero que está empujando al planeta hacia límites peligrosos. Solar, eólica, hidráulica y otras fuentes limpias no solo recortan emisiones, sino que también mejoran la calidad del aire y reducen los riesgos para la salud derivados de la contaminación y los incendios.

Laurence Rouil, directora del Servicio de Vigilancia Atmosférica de Copernicus , lo resume con claridad: los datos de 2025 muestran que la actividad humana sigue siendo el factor dominante del calentamiento observado. "La atmósfera nos está enviando un mensaje y debemos escucharlo", advierte.

El mensaje es inequívoco. Acelerar el despliegue de las renovables, reforzar la eficiencia energética y alinear las políticas climáticas y de calidad del aire no es solo una respuesta ambiental, sino una inversión en estabilidad, salud y futuro.

ACERA presenta balance 2025 del sistema eléctrico chileno: récord de renovables y desafíos en infraestructura

A pesar del récord de generación renovable, la demanda eléctrica en Chile creció apenas un 0,4% durante 2025, advirtió ACERA, alertando que sin un aumento ...



GALERIA

revista digital | revista energia renovable | energia renovable | energias limpias | energia fotovoltaica | energia solar

<https://www.review-energy.com/otras-fuentes/acera-presenta-balance-2025-del-sistema-electrico-chileno-recor...>
Miércoles, 14 enero 2026

14 enero 2026 0

Según el balance presentado por la **Asociación Chilena de Energías Renovables y Almacenamiento (ACERA A.G.)** , el sistema eléctrico chileno cerró 2025 con **87 TWh** de generación , con una **participación renovable del 63,3%** , de los cuales **42,4%** correspondieron a **energías renovables no convencionales (ERNC)** .

El año estuvo marcado por una **caída de más del 25% en la generación hidráulica convencional** , lo que derivó en un **aumento del despacho térmico del 11,7% respecto de 2024** , el primero desde 2019, particularmente durante los meses de invierno y en horarios punta y nocturnos. Este incremento, según ACERA, respondió a la necesidad de **resguardar la seguridad del suministro** , aunque no representa un resultado positivo desde el punto de vista ambiental ni de costos de largo plazo.

Como contrapeso, los **sistemas de almacenamiento de energía** consolidaron su rol estructural en la matriz. Durante 2025, el almacenamiento aportó **2 TWh** , con un crecimiento cercano al **200% respecto de 2024** , participando tanto en horarios diurnos como nocturnos. A diciembre de 2025, el país contaba con **1.575 MW de almacenamiento en operación** , **737 MW en pruebas** y **6.770 MW en construcción** , proyectando cerca de **9 GW operativos para 2027** , con una duración promedio superior a 4 horas.

En cuanto a la **inversión efectiva** , durante 2025 ingresaron en operación **USD 4.489 millones** , un incremento del **80% respecto de 2024** , de los cuales **USD 3.695 millones correspondieron a ERNC y sistemas de almacenamiento de energía (SAE)** , reflejando el paso de una fase de anuncios a la **ejecución real de proyectos** .

Sin embargo, la transición enfrenta desafíos estructurales. Durante 2025, los **vertimientos de energía renovable alcanzaron los 6.084 GWh** , un aumento de **7,8% respecto del año anterior** , principalmente en el norte del país y en horarios de alta generación, debido a la **falta de demanda eléctrica, restricciones de transmisión y ausencia de flexibilidad suficiente** . Según ACERA, de no haberse producido estos vertimientos, la participación ERNC habría llegado al **49,4%** en lugar del 42,4% registrado.

La **infraestructura de transmisión** sigue siendo el principal cuello de botella del sistema. A noviembre de 2025, más del **70% de las obras en desarrollo presentaban retrasos** , con un promedio de **1,7 años** , afectando la operación, los vertimientos y la eficiencia de la inversión renovable. En este contexto, durante 2025 se implementó por primera vez el mecanismo de **Obras Necesarias y Urgentes (ONyU)** , con **10 proyectos prioritarios** y una inversión de **USD 86,4 millones** , orientados a reforzar la seguridad del suministro en el corto plazo.

El balance también recogió lecciones del **apagón del 25 de febrero de 2025** , que evidenció vulnerabilidades del sistema y la necesidad de contar con **transmisión, almacenamiento y flexibilidad suficientes** para reducir la dependencia de generación térmica ante situaciones críticas.

De cara a 2026, ACERA destacó que **el 95% de los proyectos en desarrollo corresponden a ERNC y almacenamiento** , señalando que la transición energética chilena ha entrado en su fase más compleja: **la ejecución efectiva de la infraestructura y proyectos estratégicos** . El gremio plantea como prioridades avanzar en la **ejecución oportuna de la transmisión, profundizar el despliegue del almacenamiento, recuperar el crecimiento de la demanda eléctrica y alinear el diseño del mercado** con una matriz cada vez más renovable, resiliente y competitiva.

La **Conferencia de Prensa Anual de Energías Renovables y Almacenamiento de ACERA** , donde se presentó este balance, fue encabezada por el **presidente de ACERA, Sergio del Campo** , y la **directora ejecutiva, Ana Lía Rojas** , con una alta participación de medios, analistas y actores del sector, alcanzando un **pico de 360 asistentes presenciales y online** .

Comentarios

Sé el primero en comentar...

Deja tu comentario

Alemania e India acuerdan una cooperación más estrecha en minerales críticos, semiconductores y energías renovables

- Ambos países establecen el Centro de Excelencia Germano-Indio para fortalecer la cooperación en esta área.



Alemania e India acuerdan una cooperación más estrecha en minerales críticos, semiconductores y energías renovables

<https://elperiodicodelaenergia.com/alemania-e-india-acuerdan-una-cooperacion-mas-estrecha-en-minerales-cri...>

José A. Roca

Miércoles, 14 enero 2026

Ambos países establecen el Centro de Excelencia Germano-Indio para fortalecer la cooperación en esta área

Alemania e India firmaron acuerdos de cooperación en materia de relaciones comerciales, desarrollo de semiconductores, hidrógeno y energías renovables. Durante la primera visita del canciller alemán Friedrich Merz a Asia, ambos países también acordaron un memorando de entendimiento para facilitar el acceso de Alemania a los minerales esenciales de India.

"India y Alemania están trabajando juntos para construir cadenas de suministro seguras, confiables y resilientes", dijo el primer ministro de India, Narendra Modi, en una conferencia de prensa sobre la reunión con la canciller de Alemania.

"India y Alemania están trabajando estrechamente juntos en el campo de las energías renovables", dijo Modi, y agregó que los países acordaron establecer el "Centro de Excelencia Germano-Indio", una plataforma conjunta para el intercambio de conocimientos, tecnología e innovación, para fortalecer la cooperación en esta área.

Alemania trabaja para reducir su dependencia de las importaciones de diversas tecnologías y materias primas necesarias para la transición energética, áreas en las que China domina amplios segmentos del mercado. Los semiconductores son un componente clave tanto de las tecnologías

digitales como de las verdes, como las turbinas eólicas, los sistemas fotovoltaicos, los vehículos eléctricos y las bombas de calor.

“En particular, en vista de los profundos cambios y trastornos geopolíticos en el mundo, compartimos un interés fundamental en profundizar nuestra asociación estratégica”, dijo Merz durante la conferencia de prensa.

El **Ministerio de Economía** alemán, junto con la industria eólica europea, ha lanzado una "hoja de ruta de resiliencia" destinada a reducir la dependencia del bloque de los imanes permanentes chinos utilizados en aerogeneradores. Una alianza de representantes de la industria advirtió recientemente que las materias primas podrían convertirse en el talón de Aquiles de Europa e instó al gobierno alemán a crear nuevas alianzas para asegurar el suministro.

India y Alemania también firmaron acuerdos sobre seguridad, salud e inteligencia artificial.

Basquevolt y Bcare desarrollan el primer módulo de baterías de estado sólido para aplicaciones estacionarias

- Basquevolt y Bcare han dado un paso decisivo al desarrollar e integrar las primeras celdas de estado sólido en un módulo para aplicaciones estacionarias.



Basquevolt y Bcare desarrollan el primer módulo de baterías de estado sólido para aplicaciones estacionarias.

<https://elperiodicodelaenergia.com/basquevolt-y-bcare-desarrollan-el-primer-modulo-de-baterias-de-estado-so...>

Redacción

Miércoles, 14 enero 2026

Ningún comentario

Basquevolt y Bcare han dado un paso decisivo en la innovación energética al desarrollar e integrar las primeras celdas de estado sólido en un módulo para aplicaciones estacionarias, un avance que refuerza el liderazgo tecnológico vasco y europeo en almacenamiento energético. **Este logro se enmarca en el proyecto de I+D ASTRA-CC, liderado por Iberdrola y adscrito a la convocatoria Hazitek del Gobierno Vasco.**

Protagonistas de la transición energética Basquevolt y Bcare han liderado la investigación y desarrollo de soluciones avanzadas para el almacenamiento de energía, abordando uno de los grandes retos de la transición ecológica: la integración eficiente y segura de energías renovables en redes públicas de corriente continua (DC). La celda de estado sólido desarrollada destaca por su alta densidad energética, mayor seguridad y reducción de costes, factores clave para la estabilización de la red y el despliegue de sistemas BESS (Battery Energy Storage Systems).

Innovación técnica al servicio de la red eléctrica del futuro En el marco de ASTRA-CC, Basquevolt y Bcare han sido responsables de la integración de tecnologías de almacenamiento de última generación en una arquitectura de red eléctrica pública en DC. Entre los **hitos** técnicos logrados destacan:

- El desarrollo y validación de una celda de estado sólido, optimizada para aplicaciones estacionarias.
- La integración de esta celda en un módulo funcional, demostrando su viabilidad para el almacenamiento a gran escala.

Colaboración estratégica y visión de futuro La colaboración entre Basquevolt y Bcare ha sido fundamental para alcanzar este hito en tiempo récord, demostrando la capacidad de ambas entidades para liderar proyectos disruptivos y acelerar la llegada de nuevas soluciones al mercado. Gracias a los resultados obtenidos, ambas empresas ya trabajan en nuevas aplicaciones BESS para data centers, entornos de alta temperatura y otros sectores estratégicos, abriendo la puerta a proyectos disruptivos y consolidando el liderazgo tecnológico europeo en almacenamiento energético.

Las baterías de Basquevolt y Bcare

Este avance no habría sido posible sin el apoyo del Gobierno Vasco, la Unión Europea, Iberdrola y todos los miembros del consorcio ASTRA-CC.

El redactor recomienda

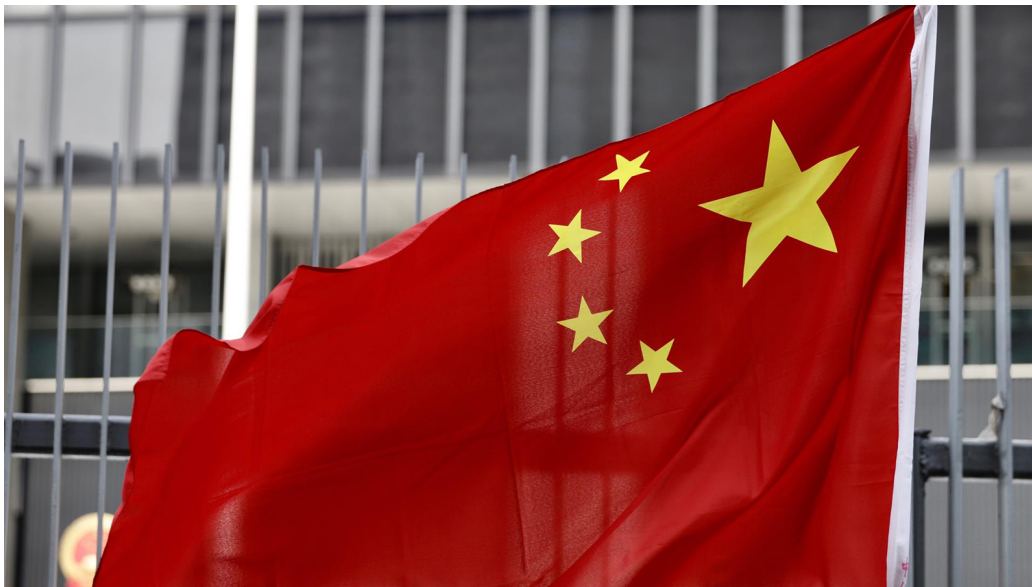
- **Fundación Vital entra con cuatro millones en el capital de Basquevolt**
- **Basquevolt prevé empezar a fabricar y vender su electrolito en 2027**
- **Basquevolt logra una financiación adicional de casi 10 millones de euros**

Sobre el proyecto ASTRA-CC ASTRA-CC es un proyecto de investigación industrial estratégica (2023-2025) que investiga las tecnologías y componentes necesarios para el desarrollo de una arquitectura de red eléctrica que facilite el almacenamiento y acelere la integración de aplicaciones y servicios asociados a sistemas de energías renovables en redes públicas de corriente continua. El consorcio liderado por I-DE Redes Eléctricas Inteligentes, S.A. (líder) cuenta con la participación de entidades y agentes de la Red Vasca de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Este logro se enmarca en el proyecto de I+D ASTRA CC (expediente ZE-2023/00006), que forma parte del programa de ayudas de apoyo a la I+D empresarial - Hazitek, cofinanciado por el Departamento de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente del Gobierno Vasco y la Unión Europea a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional 2021-2027 (FEDER)."

China acapara las miradas en Abu Dhabi como líder del sector de las renovables

- China ha acaparado las miradas en la ADSW al concentrar en un mismo espacio casi 60 compañías de energías renovables, mientras busca crecer aún más.



Bandera de China.

<https://elperiodicodelaenergia.com/china-acapara-las-miradas-en-abu-dabi-como-lider-del-sector-de-energias-...>

Redacción

Miércoles, 14 enero 2026

Casi un 14% de las compañías que se exhiben en el centro de la Semana de la Sostenibilidad de Abu Dabi (ADSW) son del país asiático

China ha acaparado las miradas en la Semana de la Sostenibilidad de Abu Dhabi (ADSW), el primer gran evento energético de 2026, al concentrar en un mismo espacio casi 60 compañías de energías renovables, mientras busca crecer aún más en un mercado donde ya cuenta con pocos rivales.

Casi un 14% de las compañías que se exhiben en el centro de congresos de Abu Dhabi son del país asiático -primer emisor de gases contaminantes y también mayor inversor en renovables-, que el año pasado creó casi la mitad de los trabajos en esta industria a nivel global, según datos publicados el pasado fin de semana por la **Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA)**.

Edgard Abou Kheir, gerente técnico del fabricante chino de productos de energía solar **Jinko Solar**, con uno de los stands más grandes de la ADSW -que cuenta con 424 expositores- aseguró este miércoles a *EFE* desde Abu Dhabi que "el costo de la mano de obra y la disponibilidad de materia prima demuestran que China, como país industrializado, puede ofrecer productos a precios bajos".

Un protagonista, también para África

Es precisamente eso lo que está atrayendo al mercado que busca realizar la transición energética cuanto antes y a menor coste, como es el caso del continente africano.

Sin embargo, para Abou Kheir, África es una de las "regiones más difíciles" para la compañía, dado que la gente "se preocupa principalmente por la relación calidad-precio".

"Es fundamental educar en los (países) africanos interesados en el uso de energías renovables para evitar productos de mala calidad y de bajo consumo. Necesitan energía", indicó.

Actualmente, el 59% de los proyectos energéticos de China en **África** son solares y eólicos, y el país asiático invirtió más de 66.000 millones de dólares en el continente entre 2010 y 2024, según un informe del centro de estudios británico ODI Global, que añadió que China domina especialmente la producción de paneles solares.

Mientras, en África, cuyo porcentaje de uso de energía limpia a escala global es de apenas el 1,5%, casi 600 millones de personas aún carecen de electricidad.

Más barato

Por su parte, **Tim Li**, ingeniero de la empresa china Eset Solar también presente en Abu Dabi, reivindica a *EFE* que su país cuenta con modelos que se pueden fabricar para "cualquier mercado mundial, cooperando a precios más bajos y estableciendo precios para personas de diferentes países".

"China, al ofrecer productos a menor precio, abarata algunos mercados, no solo los productos, sino también los precios de todo el sector, lo cual beneficia a todos los clientes", apuntó.

Justamente, uno de los principales lemas de esta semana en la capital emiratí, en un evento organizado por el gigante renovable emiratí Masdar, es que la generación de energía renovable ya es más barata que la producción de energía a través de **combustibles fósiles**.

El pasado sábado, en una entrevista con *EFE* en los márgenes de la Asamblea General de IRENA, el secretario de Estado de Energía español, Joan Groizard, apuntó que China ha hecho "una apuesta muy importante por las energías renovables, tanto en despliegue de la renovable como sobre todo en tecnología, en toda la cadena de valor de la transición energética".

Por lo que dijo que la cooperación es "fundamental a nivel global, especialmente con aquellos países que más están apostando por la transición".

Destacó, igualmente, que está habiendo "muchísimo interés por parte de fabricantes chinos de asentarse en España, tanto si hablamos de vehículo eléctrico como de baterías, como de componentes de energías renovables. Esa cooperación es muy positiva y tiene que servir para generar empleo, generar valor añadido, generar capacidades tecnológicas propias".

"Donde tenemos potencial de crecimiento tiene sentido cooperar con aquellos que estén liderando en el mundo y China es un ejemplo de ello", concluyó.

China se ha fijado objetivos como alcanzar el pico de sus **emisiones de CO2** antes de 2030 y la neutralidad de carbono antes de 2060, además de conseguir que los combustibles no fósiles procuren un 25% de la energía generada en el país, en el que el carbón es todavía protagonista.

El BESS como pilar fundamental de los datacenters: resiliencia 24/7 - Energética 21

- La infraestructura digital española, impulsada por los centros de datos (datacenters), exige una disponibilidad de energía continua. En el sector comercial e industrial, el BESS no solo ofrece una optimización del autoconsumo o arbitraje de precios, sino que se posiciona como el elemento clave para l...



El BESS como pilar fundamental de los datacenters: resiliencia 24/7.

bess datacenters resiliencia tier iv generación renovable inversor bidireccional peak-shaving autoconsumo

<https://energetica21.com/articulo/bess-pilar-fundamental-datacenters-resiliencia-247/>

Energética 21

Miércoles, 14 enero 2026

La infraestructura digital española, impulsada por los centros de datos (datacenters), exige una disponibilidad de energía continua. En el sector comercial e industrial, el BESS no solo ofrece una optimización del autoconsumo o arbitraje de precios, sino que se posiciona como el elemento clave para la seguridad operativa de las instalaciones, asumiendo funciones SAI de larga duración y alta eficiencia para cumplir con los estándares de resiliencia más exigentes.

La transformación del concepto de resiliencia en instalaciones de misión crítica

El *datacenter* representa el paradigma del consumo energético con la mayor exigencia de fiabilidad en el segmento C&I. La inversión en estos centros es directamente proporcional a su clasificación según su nivel de disponibilidad y redundancia (Tier), con cuatro niveles incrementales según el estándar ANSI/TIA-942. El nivel más alto (Tier IV) implica una tolerancia a fallos total, garantizando una disponibilidad superior a 99.995%. Para alcanzar estos niveles, la redundancia en el suministro es vital.

Tradicionalmente, esta redundancia se lograba mediante sistemas SAI (Sistema de alimentación ininterrumpida), cuya función es la de proteger el suministro a corto plazo, respaldados generalmente por grandes grupos electrógenos diésel. Sin embargo, esta arquitectura presenta

inconvenientes, entre los cuales está la corta duración del respaldo y la huella de carbono del diésel. Aquí es donde el BESS se impone como un proveedor de resiliencia sostenible.

El BESS es inherentemente un sistema bidireccional que, además de ofrecer una autonomía de respaldo (o back-up) de media a larga duración y eliminar o reducir el uso de grupos electrógenos, está diseñado para integrarse con la red eléctrica y la generación renovable mediante un sistema de gestión de energía (EMS) avanzado. Esto permite, más allá de solventar los inconvenientes de los sistemas SAI, la optimización económica del sistema mediante el uso de modos de trabajo como el peak-shaving o el arbitraje.

Requisitos técnicos del inversor BESS para datacenters

El componente más crítico del BESS para este tipo de aplicación no es principalmente la capacidad de la batería, sino el inversor bidireccional de potencia (PCS) y el sistema de gestión de energía:

Seamless transfer: la conmutación entre el suministro de la red eléctrica y la alimentación del BESS en caso de que la primera falle debe ser sub-milisegundo dado que los equipos de TI de misión crítica no toleran interrupciones. La interrupción del suministro, incluso por unos pocos milisegundos, puede provocar el reinicio o fallo del equipo. Por ello, el estándar de la industria exige sistemas que operen con cero tiempo de transferencia. Grid Forming y calidad de Energía: Más allá de la conmutación, el inversor debe tener capacidad de generación de red (Grid-Forming), es decir, debe ser capaz de detectar la anomalía de red y crear una referencia de tensión y frecuencia robusta para alimentar las cargas críticas. Además de esta capacidad de generación de red, se debe garantizar la calidad mediante la limitación de la distorsión armónica total (THD) a valores inferiores habitualmente inferiores al 3% durante la operación en modo isla. De esta manera se asegura la protección de la delicada electrónica de los servidores frente a armónicos y microfluctuaciones. Esto es crucial, ya que los equipos de TI y servidores son extremadamente sensibles a perturbaciones de onda, que pueden provocar fallos de hardware y una operación ineficiente. Doble mando operativo: El sistema de gestión de energía (EMS) debe gestionar el BESS bajo un marco muy estricto de prioridades que equilibra la seguridad y la optimización económica. Como prioridad uno, se encuentra la seguridad y respaldo, manteniendo el SOC mínimo de reserva para el peor escenario de corte de suministro de la red eléctrica. Como prioridad dos, la optimización económica, utilizando la capacidad restante para operar en modo autoconsumo, peak-shaving o arbitraje.

La integración con el autoconsumo FV, peak-shaving y arbitraje

La necesidad primordial de los datacenters es la disponibilidad energética ininterrumpida (resiliencia). Precisamente, es la naturaleza dual del BESS lo que lo convierte en un activo estratégico: mientras la red está activa, el sistema opera con un mandato de gestión económica para acelerar la amortización. La integración con la generación FV, la reducción de costes mediante arbitraje energético (aprovechando la discriminación horaria) y el peak-shaving para optimizar la potencia contratada son aplicaciones esenciales que permiten extraer el máximo rendimiento económico de la inversión.

Habilitación de infraestructura (peak shaving): el peak shaving es vital para la viabilidad de la infraestructura. La alta demanda de potencia de un datacenter a menudo exige una costosa y demorada ampliación de la red eléctrica. El BESS se dimensiona para operar en modo limitador,

cubriendo con la energía almacenada los picos de potencia que superen el umbral de conexión disponible. Esto habilita la construcción del proyecto, resolviendo el cuello de botella de la infraestructura y reduciendo drásticamente la inversión inicial (CAPEX). Arbitraje, autoconsumo y ROI: en el marco tarifario español con discriminación horaria, el BESS permite el arbitraje de precios (cargando en horas valle y descargando en horas punta). La integración con la FV maximiza el factor de autoconsumo directo y permite el cumplimiento de los objetivos de PPA (Power Purchase Agreement) internos al asegurar la disponibilidad de energía renovable incluso en las horas sin sol. El análisis de Retorno de la Inversión (ROI) debe incluir el ahorro por peak shaving y arbitraje, lo que acelera la amortización del BESS. Futura monetización. Servicios de Flexibilidad (Regulación de Frecuencia): el rendimiento de respuesta ultra-rápida del BESS no solo sirve para el back-up, sino para la participación en los servicios de ajuste de la red eléctrica (REE). La figura del Agregador de Recursos Distribuidos (DER) está avanzando en España, permitiendo que activos como el BESS del sector C&I ofrezcan servicios de regulación de frecuencia, tensión o factor de potencia. Este servicio crea una nueva vía de ingresos por disponibilidad para una instalación como el *datacenter*, posicionando la alta especificación del BESS como una inversión en infraestructura rentable a largo plazo.

Seguridad y gestión térmica

En una aplicación de misión crítica como es el caso de los *datacenters* la seguridad y la gestión térmica adquieren una importancia máxima. Un fallo del equipo BESS representa una interrupción del back-up y, por tanto, un riesgo directo de pérdida de datos o de continuidad operativa. Este riesgo debe ser minimizado a toda costa, con un diseño que debe priorizar la monitorización constante de las celdas y la implementación de sistemas de extinción y detección de gases especializados.

Sistema de gestión de baterías (BMS): monitoriza la tensión, corriente y temperatura de cada celda y módulo. Ante cualquier desviación fuera de los umbrales de seguridad el BMS inicia protocolos de parada y aislamiento del origen del problema, asegurando la integridad del sistema y la continuidad en el funcionamiento. Esta capacidad de diagnóstico predictivo es vital para la mitigación de riesgos de fallo. Sistema de gestión térmica (TMS): el objetivo del sistema de gestión térmica es refrigerar el BESS, ya sea mediante refrigeración líquida o a base de aire forzado, para mantener la temperatura siempre en el rango de operación. Las desviaciones fuera de este rango reducen drásticamente la vida útil de las celdas y, en casos extremos, puede provocar fuga térmica. Mitigación de riesgos: el diseño y la instalación del BESS deben cumplir con normativas de seguridad industrial específica (ej. NFPA 855) que rigen la separación entre racks, los sistemas de ventilación de emergencia o los sistemas de detección de gases de fuga térmica y extinción de incendios. Estos requisitos no son negociables para proteger el activo más valioso de un *datacenter*: la continuidad y la integridad de los datos. Ciberseguridad: el BESS es un activo crítico de la red de Tecnología Operacional (OT) del datacenter. Si bien la Directiva europea NIS2 (cuyo objetivo es asegurar la ciberseguridad) se aplica directamente al datacenter como entidad esencial, esta normativa impone indirectamente requisitos de diseño sobre sus infraestructuras de soporte energético. Es vital que el BESS y su Sistema de Gestión de Energía (EMS) cuenten con protocolos robustos (ej., cifrado de comunicaciones, autenticación, segmentación de red) para prevenir ciberataques que comprometan la disponibilidad de la energía o la seguridad del *datacenter*.

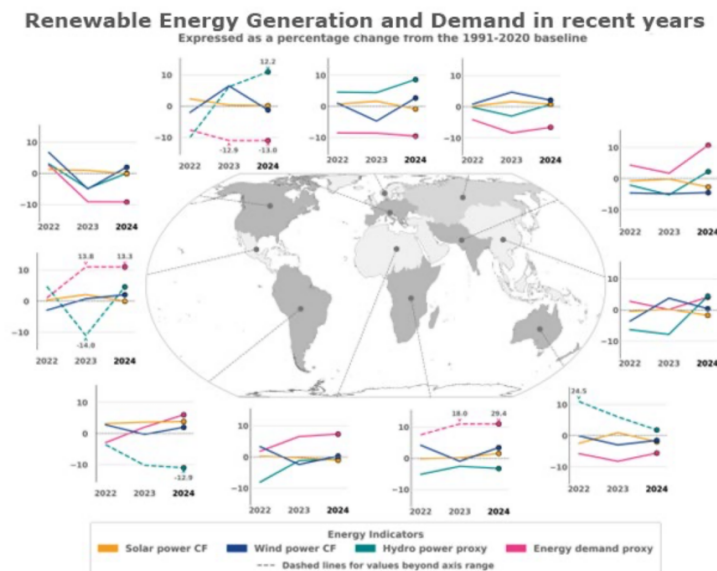
En conclusión, el BESS ha trascendido su rol inicial como sistema de almacenamiento de energía para convertirse en un activo estratégico en el segmento C&I. Su capacidad para abastecer cargas críticas, resolver cuellos de botella de infraestructura de red y generar ahorro adicional lo convierten en un actor clave en la operación de *datacenters* y en la flexibilidad del sistema eléctrico en general.

Artículo escrito por:

Alexandre Morant, responsable de Producto Energías Renovables en Vector Energy

El clima como factor crítico en la fiabilidad de las renovables: conclusiones del informe WMO–IRENA 2024

- Las variaciones climáticas supone un riesgo y una oportunidad para la transición energética global según un nuevo estudio elaborado por la Organización Meteorológica Mundial (WMO) y la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA).



<https://www.pv-magazine.es/2026/01/14/el-clima-como-factor-critico-en-la-fiabilidad-de-las-renovables-conclu...>

Miércoles, 14 enero 2026

Las variaciones climáticas supone un riesgo y una oportunidad para la transición energética global según un nuevo estudio elaborado por la Organización Meteorológica Mundial (WMO) y la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA).

Pilar Sánchez Molina

La variabilidad climática y el cambio climático a largo plazo están influyendo de forma creciente en el rendimiento y la fiabilidad de los sistemas de energías renovables en todo el mundo, según el nuevo informe *WMO–IRENA 2024 Year in Review: Climate-driven Global Renewable Energy Resources and Energy Demand*, elaborado por la Organización Meteorológica Mundial (WMO) y la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA).

El documento, en su tercera edición, constata que 2024 fue el año más cálido jamás registrado, con temperaturas medias globales en torno a 1,55 °C por encima de los niveles preindustriales. Este contexto climático se tradujo en desplazamientos regionales significativos del potencial solar, eólico e hidroeléctrico, así como en un aumento del 4 % de la demanda energética global impulsada por el clima respecto a la media 1991–2020. Estos efectos se producen en un momento en el que la capacidad renovable instalada mundial superó los 4.400 GW, lo que, según el informe, intensifica la interacción entre clima y sistemas energéticos.

El análisis se basa en cuatro indicadores clave: factores de capacidad eólica y solar, un proxy hidroeléctrico ligado a la precipitación y un indicador de demanda energética derivado de la temperatura. Los resultados muestran contrastes regionales marcados asociados a condiciones residuales de El Niño, al calentamiento oceánico récord y a la tendencia de calentamiento global. En África austral, por ejemplo, los factores de capacidad eólica aumentaron entre un 8 % y un 16 %, mientras que la generación hidroeléctrica se mantuvo por debajo de la media por tercer año consecutivo y la demanda alcanzó máximos históricos. En el sur de Asia, el menor rendimiento eólico y solar coincidió con fuertes incrementos de la demanda de refrigeración, con anomalías mensuales cercanas al 16 %. En contraste, África oriental registró anomalías hidroeléctricas positivas por lluvias superiores a la media.

Por primera vez, el informe evalúa la utilidad de las predicciones climáticas estacionales para variables energéticas, y muestra que pueden anticipar con meses de antelación anomalías regionales en producción solar y demanda eléctrica. Estas capacidades abren la puerta a una mejor gestión de cargas, embalses, infraestructuras y comercio eléctrico transfronterizo o interconexiones.

Conclusiones

Según los autores del informe, la variabilidad climática ya está influyendo de forma tangible en la producción renovable y en la demanda energética a escala global, por lo que debe integrarse de manera sistemática en la planificación energética nacional. En 2024 se observaron impactos en todos los continentes, con fuertes contrastes regionales: aumentos significativos del potencial eólico y solar en África austral, frente a déficits relevantes en regiones del sur de Asia y del sur de Europa.

El aumento sin precedentes de las temperaturas elevó la demanda energética global hasta un 4 % por encima de la media 1991-2020, con anomalías superiores al 20 % en amplias zonas de África, Asia y Sudamérica, lo que evidencia la necesidad de sistemas eléctricos más resilientes y sensibles a la demanda, especialmente en regiones vulnerables al calor extremo.

Aunque a escala global las anomalías de los factores de capacidad eólicos y solares fueron moderadas, el crecimiento acelerado de la capacidad instalada —1.860 GW en solar fotovoltaica y 1.130 GW en eólica— hace que las variaciones climáticas regionales sean cada vez más determinantes en el mix de generación. En el caso de la hidroelectricidad, la creciente variabilidad de las precipitaciones refuerza la importancia de mejorar la gestión del riesgo, la previsión hidrológica y la diversificación tecnológica para reducir la dependencia de esta fuente.

El informe destaca también la necesidad de abordar riesgos climáticos compuestos, como los observados en África austral, donde altos rendimientos eólicos y solares coexistieron con déficits hidroeléctricos y demandas récord. Asimismo, subraya el valor de integrar de forma generalizada las predicciones estacionales en la toma de decisiones operativas, así como de mejorar los datos climáticos y energéticos, especialmente en África, donde el potencial renovable sigue infraexplotado.

Finalmente, se enfatiza que la planificación energética basada en información climática es clave para las NDC 3.0 y los objetivos de la COP28, y que el marco conjunto WMO–IRENA proporciona una base sólida para avanzar hacia transiciones energéticas más resilientes, equitativas y fundamentadas en la ciencia.

El informe subraya la necesidad de integrar inteligencia climática en la planificación energética y en las estrategias de descarbonización a largo plazo, alineadas con el Acuerdo de París y los objetivos de la COP28. Incorporar datos climáticos, sistemas de observación y alertas tempranas será clave para garantizar que la rápida expansión de las renovables se traduzca en sistemas energéticos resilientes, fiables y seguros.

Este contenido está protegido por derechos de autor y no se puede reutilizar. Si desea cooperar con nosotros y desea reutilizar parte de nuestro contenido, contacte: editors@pv-magazine.com.

Popular content

El gigante KKR invertirá 15.000 millones de dólares junto a RWE en el desarrollo de dos enormes parques eólicos marinos...

- La alemana ha arrasado la subasta de eólica marina británica tras adjudicarse nada más y nada menos que 6,9 GW de capacidad.



El gigante KKR invertirá 15.000 millones de dólares junto a RWE en el desarrollo de dos enormes parques eólicos marinos en Reino Unido

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-gigante-kkr-invertira-15-000-millones-de-dolares-junto-a-rwe-en-el-desarrollo-de-dos-enormes-parques-eolicos-marinos-en-reino-unido/>

Ramón Roca

Miércoles, 14 enero 2026

El gigante de la inversión, el fondo **KKR**, ha decidido entrar de lleno en el negocio de la eólica marina. Más concretamente, en el mercado británico. Y no lo hace con un cualquiera, va de la mano de la alemana **RWE** que acaba de arrasarse en la subasta de eólica marina cuyos resultados se han conocido este miércoles.

KKR y RWE han anunciado una asociación estratégica para realizar conjuntamente dos grandes proyectos de eólica marina de RWE en Reino Unido. Se trata de los proyectos eólicos marinos Norfolk Vanguard East y Norfolk Vanguard West. Ambas instalaciones tendrán una capacidad de generación combinada de aproximadamente 3 GW.

Ambas compañías establecerán una empresa conjunta 50:50 (joint venture) para construir y operar los dos parques eólicos, que **requieren más de 15.000 millones de dólares del total de inversión en desarrollo e inversión de capital** para que los parques eólicos estén operativos para 2029 y 2030, respectivamente. En conjunto, se espera que los proyectos eólicos marinos puedan abastecer a más de 3 millones de personas.

Contrato por Diferencia

Ambos proyectos han recibido una asignación de Contrato por Diferencia en la séptima ronda de adjudicación del Reino Unido, anunciada este miércoles. La finalización de la transacción está sujeta a las condiciones de cierre habituales. Según los datos y la ubicación de los parques, el precio adjudicado en el CfD es de 91,20 libras por MWh, que al cambio actual serían unos 105,2 €/MWh a percibir durante los próximos años.

Proveedor líder de energías renovables con 125 años de trayectoria en la producción de electricidad, RWE cuenta con una amplia cartera de renovables y capacidad de generación flexible, y es el mayor productor de energía de Alemania y el Reino Unido. RWE es el segundo mayor actor mundial en energía eólica marina y posee 19 parques eólicos marinos operativos en todo el mundo.

La energía eólica marina es un pilar clave del sistema energético del Reino Unido, ya que suministra alrededor del 20% de la electricidad del país y respalda el objetivo de alcanzar hasta 50 GW de capacidad para 2030. Los nuevos parques eólicos estarán ubicados aproximadamente a 50 a 80 km de la costa del Reino Unido.

Experiencia

Al comentar el anuncio, **Vicente Policard, Codirector de Infraestructura Europea en KKR**, dijo que “estamos encantados de formar esta alianza estratégica con RWE, un líder reconocido en energía eólica marina con una trayectoria excepcional en el desarrollo de proyectos de alta calidad. Esta inversión subraya nuestra convicción en la importancia a largo plazo de Reino Unido con las energías renovables y el papel central que desempeñará la energía eólica marina en el avance de la transición energética del país. Al aprovechar nuestras fortalezas complementarias —la experiencia de desarrollo de primer nivel de RWE y la experiencia de KKR en la inversión y la propiedad de proyectos de construcción y renovables a gran escala—, estamos contribuyendo a un aumento significativo de la futura capacidad eólica marina del Reino Unido apoyándolo en su viaje hacia la descarbonización”.

Sven Utermöhlen, CEO de RWE Offshore Wind, afirma que “estamos satisfechos con el resultado exitoso de AR7 y estamos encantados de unir fuerzas con KKR como nuestro socio estratégico en los proyectos eólicos marinos Norfolk Vanguard East y Norfolk Vanguard West. Al combinar la experiencia de inversión de KKR en proyectos de infraestructura complejos y a gran escala con la amplia experiencia de RWE en energía eólica marina, estamos en una posición privilegiada para llevar a cabo conjuntamente estos importantes proyectos”.

KKR cuenta con una amplia experiencia en inversiones para la transición energética, con un fuerte enfoque en activos renovables y relacionados con la transición a nivel mundial. Desde 2011, la plataforma de infraestructura de KKR ha comprometido más de 31.000 millones de dólares en la transición energética y la infraestructura de energías renovables a nivel mundial.

La cartera de KKR también incluye más de 10 desarrolladores de energías renovables. En 2024, KKR ha invertido en Encavis, una plataforma alemana de energías renovables que posee y opera una cartera diversificada de parques eólicos terrestres en varios países europeos. Entre sus inversiones anteriores se incluyen la adquisición de una participación mayoritaria en el desarrollador europeo de energías renovables Greenvolt y una inversión mayoritaria en el capital del desarrollador de energía solar y almacenamiento Avantus.

El gran reto de España para cumplir el PNIEC en solar, eólica y almacenamiento

- El volumen de proyectos renovables en cartera supera ampliamente las metas fijadas, pero la potencia que realmente está en servicio sigue siendo insuficiente para garantizar el cumplimiento del plan.



El gran reto de España para cumplir el PNIEC en solar, eólica y almacenamiento

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-gran-reto-de-espana-para-cumplir-el-pniec-en-solar-eolica-y-almacenam...>

Sandra Acosta

Miércoles, 14 enero 2026

El volumen de proyectos renovables en cartera supera ampliamente las metas fijadas, pero la potencia que realmente está en servicio sigue siendo insuficiente para garantizar el cumplimiento del plan

España encara la recta final hacia 2030 con un avance desigual en el cumplimiento de los objetivos energéticos recogidos en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC). A cinco años del horizonte marcado, los últimos datos oficiales de Red Eléctrica de España (REE), actualizados a 31 de diciembre de 2025, revelan una situación paradójica: el **volumen** de proyectos renovables en cartera **supera ampliamente las metas fijadas**, pero la **potencia** que realmente está en servicio sigue siendo **insuficiente** para garantizar el cumplimiento del plan.

Este escenario queda reflejado en el informe *Estado del acceso y conexión a la red eléctrica de la generación eólica y fotovoltaica y del almacenamiento respecto a los objetivos del PNIEC 2023-2030*, elaborado por el ingeniero industrial Carlos González Patiño. El estudio analiza con detalle la diferencia entre la potencia instalada, los proyectos que ya cuentan con permisos de acceso y conexión y aquellas iniciativas que aún se encuentran pendientes de resolución administrativa, tomando como base los datos públicos de REE.

El PNIEC establece para finales de la década un sistema eléctrico profundamente transformado, con más de 62 gigavatios de potencia eólica, 76 gigavatios fotovoltaicos y 22,5 gigavatios de almacenamiento mediante baterías y bombeo hidroeléctrico. Para realizar una comparación homogénea con los datos de acceso y conexión de la red de transporte, el informe descuenta los 3.000 megavatios de eólica marina y los 19.000 megavatios de autoconsumo fotovoltaico, al no estar reflejados en este ámbito. Con este ajuste, **los objetivos efectivos se sitúan en 59.054 megavatios eólicos y 57.277 megavatios fotovoltaicos conectados a red.**

La eólica es la tecnología que presenta un mayor desfase entre el objetivo y la realidad actual. A cierre de 2025, la potencia eólica en servicio alcanza los 32.775 megavatios, lo que **equivale a apenas un 56% del objetivo corregido para 2030**. Esto implica que **aún sería necesario poner en marcha más de 26 gigavatios adicionales en solo cinco años**. Para lograrlo, el sistema debería incorporar del orden de 5.250 megavatios eólicos anuales, una cifra muy alejada de los algo más de 1.000 megavatios instalados durante 2025.

Potencia en servicio y con acceso y conexión

Sin embargo, la escasez de proyectos no parece ser el problema. La suma de la potencia ya en servicio y la que cuenta con permisos de acceso y conexión permitiría alcanzar prácticamente el 100% del objetivo eólico del PNIEC, y si se añaden las solicitudes pendientes de resolución, la capacidad total superaría ampliamente la meta fijada. El verdadero cuello de botella se encuentra, por tanto, en la **capacidad real de ejecutar los proyectos y conectarlos a la red dentro de los plazos necesarios**.

La fotovoltaica ofrece un panorama más favorable. La potencia instalada sin autoconsumo supera ya los 36.000 megavatios, **cerca del 63 % del objetivo** ajustado para 2030. Además, el ritmo de despliegue reciente juega a favor de esta tecnología: **en 2025 se incorporaron cerca de 6.900 megavatios nuevos, muy por encima de los algo más de 4.200 megavatios anuales que serían necesarios para cumplir la senda marcada por el PNIEC**. La cartera de proyectos es, además, muy superior a los objetivos previstos, tanto en potencia con permisos concedidos como en solicitudes en tramitación, lo que refuerza la idea de que el desafío no reside en la planificación, sino en la integración efectiva de la nueva generación en el sistema eléctrico.

El autoconsumo fotovoltaico, aunque no se incluye directamente en la comparativa de acceso y conexión, también muestra un avance relevante pero insuficiente. A finales de 2025, la potencia estimada instalada ronda los 8.700 megavatios, lo que **supone aproximadamente el 46% del objetivo de 19 gigavatios previsto para 2030**, anticipando la necesidad de mantener políticas de apoyo estables en los próximos años.

Ritmo exigente en baterías

El mayor retraso se concentra en el almacenamiento energético, una pieza clave para garantizar la flexibilidad del sistema y permitir una elevada penetración de renovables. El PNIEC fija un objetivo conjunto de 22,5 gigavatios de potencia instalada, pero **la capacidad actualmente en servicio apenas supera los 5,4 gigavatios, lo que representa solo un 24% del total previsto**. Alcanzar la meta exigiría incorporar **más de 17 gigavatios adicionales en cinco años**, a un ritmo muy exigente. De nuevo, la

paradoja se repite: los proyectos con permisos concedidos y solicitudes en curso superan ampliamente el objetivo, pero el despliegue real sigue siendo muy limitado, especialmente en el caso de las baterías.

El informe advierte de que estas dificultades no pueden analizarse de forma aislada. **El cumplimiento del PNIEC depende también de que se materialicen otras previsiones que actualmente muestran desviaciones significativas, como el crecimiento de la demanda eléctrica, el despliegue del vehículo eléctrico, la electrificación de procesos industriales o el desarrollo de los biogases.** Sin una demanda suficiente y unas redes de transporte y distribución reforzadas, el sistema corre el riesgo de acumular proyectos renovables sin capacidad efectiva de conexión.

Planificación de la red

A esta situación se suma el retraso en la planificación de la red eléctrica. La planificación de transporte para el periodo 2025-2030 aún no ha sido aprobada definitivamente, y su desarrollo resulta imprescindible para acompañar el despliegue renovable previsto. Los largos procesos administrativos, la complejidad ambiental y la oposición social en determinados territorios añaden **incertidumbre a un calendario ya muy ajustado.**

En conjunto, los datos de REE y el análisis de Carlos González Patiño dibujan un escenario claro. España dispone de un volumen de proyectos renovables más que suficiente para cumplir los objetivos del PNIEC en eólica, fotovoltaica y almacenamiento, pero el verdadero reto de los próximos años no será planificar más, sino **ejecutar mejor y con mayor rapidez.** De lo contrario, el país podría llegar a 2030 con los objetivos definidos sobre el papel, pero sin los megavatios necesarios operando en el sistema eléctrico.

El mercado mundial de almacenamiento de energía supera el hito de 100 GW de instalaciones anuales en 2025

- Las instalaciones alcanzarán una capacidad total cercana a los 270 GW / 630 GWh en 2034, con los proyectos a gran escala dominando un año récord.



El mercado mundial de almacenamiento de energía supera el hito de 100 GW de instalaciones anuales en 2025

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-mercado-mundial-de-almacenamiento-de-energia-supera-el-hito-de-100...>

José A. Roca

Miércoles, 14 enero 2026

Las instalaciones alcanzarán una capacidad total cercana a los 270 GW / 630 GWh en 2034, con los proyectos a gran escala dominando un año récord

El mercado mundial de almacenamiento de energía logró un sólido crecimiento interanual del 43% en 2025, con 106 GW de nueva capacidad añadida a nivel mundial. Esto representa un aumento significativo frente a los 73 GW instalados en 2024, lo que demuestra la rápida expansión del sector y su creciente atractivo para la inversión.

La capacidad global total se sitúa ahora en aproximadamente 270 GW, y las proyecciones indican que el mercado alcanzará los 1.545 GW en 2034, casi diez veces más. "El almacenamiento de energía se ha consolidado como un componente crítico de la transición energética global", dicen las analistas de almacenamiento de **Wood Mackenzie**, Anna Darmani y Allison Weis.

Los proyectos a gran escala copan la mayoría de las nuevas instalaciones

Los proyectos a escala de red (utility-scale) representaron el 82% de las instalaciones en 2025. Este segmento continúa superando ampliamente tanto a las instalaciones residenciales como a las comerciales e industriales (C&I), impulsado por aplicaciones de red a gran escala, las necesidades de integración de energías renovables y los programas gubernamentales de contratación.

Para 2025, la duración media de los sistemas de almacenamiento a escala de red alcanzó aproximadamente 2,5 horas a nivel global, con algunos mercados como Chile y Arabia Saudí desarrollando proyectos con duraciones superiores a 3–4 horas para responder a requisitos específicos de la red.

“Se espera que la posición de liderazgo del segmento utility-scale continúe hasta 2034, con proyecciones que muestran un crecimiento sólido y sostenido en todos los mercados principales”, dice las analistas de Woodmac. El caso de negocio para el almacenamiento a gran escala se ha fortalecido considerablemente, respaldado por la caída de los costes de las baterías, una mejor economía de los proyectos y oportunidades de ingresos cada vez más diversificadas.

Además, las licitaciones lideradas por los gobiernos están impulsando el despliegue de sistemas de almacenamiento a escala de red. Incluso un apoyo político limitado puede acelerar el desarrollo de proyectos y proporcionar a los inversores la confianza necesaria cuando los modelos de negocio completamente merchant resultan demasiado arriesgados.

China sigue siendo el líder mundial del mercado de almacenamiento de energía durante todo el periodo de previsión. El gigante asiático se consolidó como el claro líder en el despliegue global de almacenamiento de energía en 2025, representando el 54% de las instalaciones mundiales. Esta fuerte concentración del mercado refleja los ambiciosos objetivos de energías renovables del país, las políticas obligatorias de acoplamiento entre renovables y almacenamiento, y su amplia capacidad de fabricación nacional.

No obstante, el mercado chino se enfrenta a desafíos significativos de cara a 2026–2027. La eliminación de los requisitos obligatorios de acoplamiento renovable-almacenamiento y la ausencia de marcos de ingresos consolidados generan una considerable incertidumbre. A pesar de ello, se prevé que China aporte aproximadamente el 50% de la nueva capacidad de almacenamiento entre 2025 y 2034, manteniendo su posición de liderazgo global.

Las instalaciones en EEUU aumentan un 53% en 2025

Estados Unidos mostró una notable resiliencia en 2025, con un crecimiento interanual de las instalaciones del 53% a pesar de los cambios en la política federal. La aprobación de la legislación de reconciliación introdujo restricciones en la cadena de suministro para los proyectos que buscan créditos fiscales federales, lo que generó una incertidumbre inicial en el mercado.

Sin embargo, las previsiones para el segmento utility-scale en EEUU aumentaron tras la aprobación de la ley, impulsadas por los anuncios de nuevas plantas de fabricación de celdas a nivel nacional y por grandes cargas eléctricas comprometidas. Los desarrolladores aceleraron la construcción de más de 13 GW de proyectos “safe harbour” para acogerse a los marcos normativos anteriores.

Entre los principales motores de crecimiento en EEUU se incluyen los mercados con restricciones de capacidad, donde el almacenamiento proporciona servicios críticos de fiabilidad, los incentivos y mandatos a nivel estatal, y la primera ola de proyectos de ampliación de baterías. Aproximadamente el 12% de los sistemas existentes requirió ampliaciones de capacidad en 2025, creando un nuevo segmento de mercado que se espera crezca de forma significativa en los próximos años.

Australia, Alemania y Arabia Saudí emergen como mercados clave de crecimiento

Australia continuó superando las expectativas con un crecimiento del 55%, impulsado por la ampliación del Capacity Investment Scheme y el éxito de las subastas de contratación a nivel estatal. Actualmente hay más de 6,5 GW de capacidad en construcción, y se prevé que el Mercado Nacional de Electricidad albergue más de 30 GW de almacenamiento a gran escala para 2034.

Alemania mantuvo su posición como líder europeo en almacenamiento distribuido en 2025, respaldada por sólidos marcos normativos, altas tarifas eléctricas minoristas y la posible eliminación de los sistemas de tarifas de inyección a red, lo que refuerza el caso de negocio del almacenamiento asociado a instalaciones solares distribuidas existentes. Alemania también se ha consolidado como uno de los mercados de almacenamiento a gran escala más activos de Europa, impulsado por la alta volatilidad de los precios de la electricidad, el aumento de la penetración de renovables y la liquidez del mercado.

Arabia Saudí se estableció como un nuevo mercado relevante con importantes proyectos a escala de gigavatios, aunque algunos experimentaron retrasos. El Reino puso en operación con éxito cuatro proyectos independientes en 2025 y cuenta con planes ambiciosos de expansión continua.

“Aunque el crecimiento del 43% registrado en 2025 fue excepcional, se espera que el mercado se modere en 2026 debido a las transiciones normativas en Estados Unidos y China. Sin embargo, el crecimiento sostenido a largo plazo sigue siendo sólido, respaldado por las licitaciones gubernamentales que impulsan el despliegue a gran escala y por los esquemas de apoyo que aceleran la adopción del segmento distribuido”, concluyen Darmani y Weis.

España bate el récord de generación eólica diaria el pasado viernes alcanzando casi los 457 GWh

- Ha tardado más de un año en volver a batir el dato de producción cuyo anterior récord se situó en noviembre de 2024.



Instalaciones eólicas terrestres. FOTO: WindEurope

<https://elperiodicodelaenergia.com/espana-bate-el-record-de-generacion-eolica-diaria-el-pasado-viernes-alcan...>

Ramón Roca

Miércoles, 14 enero 2026

Ha tardado más de un año en volver a batir el dato de producción cuyo anterior récord se situó en noviembre de 2024

Las eólica está de enhorabuena. Fue la mayor fuente eléctrica en España por segundo año consecutivo en 2025 (sin contar el autoconsumo) tras generar casi el 22% de todo el mix anual.

Pues 2026 no ha podido comenzar mejor el año para la energía eólica. El pasado viernes, 9 de enero, registró un nuevo récord de producción tras generar 456,4 GWh durante todo el día.

Según datos de Red Eléctrica y confirmado por el propio operador del sistema, la energía eólica ha batido un nuevo récord y además lo ha hecho por mucho. El anterior récord de la eólica estaba situado en los 441 GWh, una cifra que se dio el 21 de noviembre de 2024, es decir 14 meses después.

En este tiempo la eólica tampoco ha crecido mucho, alrededor de un gigavatio, pero le ha costado volver a registrar un nuevo récord de producción.

Ese mismo día 9, los 456 GWh de la eólica supusieron prácticamente la mitad de la generación eléctrica del día. La tecnología del viento alcanzó una cuota media superior al 48%.

Pero en cuanto a producción diaria máxima, es decir, la punta de generación, no superó los 20.000 MW. Lo que sucedió es que prácticamente las 24 horas del día estuvo la producción entre 18 y 20 GW y eso hizo que la generación diaria se disparase hasta el nuevo récord.

La cuota máxima del día fue durante la madrugada cuando llegó a superar el 56% de la demanda.

España fue el quinto país de la UE con mayor consumo de electricidad renovable en 2024

- Las renovables representaron el 47,5% del consumo bruto de electricidad en la UE en 2024 que sitúan a la cabeza a Austria, Suecia, Dinamarca, Portugal y España.



España fue el quinto país de la UE con mayor consumo de electricidad renovable en 2024.

<https://elperiodicodelaenergia.com/espana-fue-el-quinto-pais-de-la-ue-con-mayor-consumo-de-electricidad-re...>

Redacción

Miércoles, 14 enero 2026

La energía solar es la fuente que más rápido ha crecido, pasando de 7,4 teravatios hora (TWh) en 2008 a 304 TWh el pasado ejercicio

Las fuentes renovables representaron el 47,5% del consumo bruto de electricidad en la Unión Europea en 2024, según datos publicados por la oficina de estadística comunitaria, Eurostat, que sitúan a la cabeza a Austria (90,06%), Suecia (88,14%), Dinamarca (79,65%), Portugal (65,8%) y España (59,67%).

La cuota de electricidad renovable avanzó 2,1 puntos porcentuales en 2024 respecto a 2023, una proporción que se ha triplicado (30 puntos) desde que Eurostat comenzó la serie temporal en 2004.

Hace veinte años, el consumo de electricidad generada por fuentes renovables en la UE era del 15,9%, nivel que subió al 28,6% en 2014 y que llega casi a la mitad del "mix" eléctrico en 2024, recordó la oficina de estadística en un comunicado.

Dentro de las fuentes renovables, la energía eólica (38%) y la hidroeléctrica (26,4%) representaron casi dos tercios del total de la generación verde, por delante de la solar (23,4%), los biocombustibles sólidos (5,8%) y otras fuentes renovables (6,4%).

La energía solar es la fuente que más rápido ha crecido, pasando de 7,4 teravatios hora (TWh) en 2008 a 304 TWh el pasado ejercicio.

De Austria a Malta

Los Estados miembros cuyo "mix" eléctrico incluyó más renovables en 2024 fueron **Austria** (90,1 %, principalmente hidroeléctrica), **Suecia** (88,14%, sobre todo hidroeléctrica y eólica) y **Dinamarca** (79,65%, mayoritariamente eólica), todos ellos por encima del 75%.

Le siguieron **Portugal** (65,8%), **España** (59,67%), **Croacia** (58,04%), **Letonia** (55,51%), **Finlandia** (54,3%), **Alemania** (54,08%), **Grecia** (51,24%) y **Países Bajos** (50,54%), todos ellos con más de la mitad del consumo eléctrico aportado por las renovables.

En el extremo opuesto, se situaron **Eslovaquia** (24,91%), **Chipre** (24,09%), **Hungría** (24,05%), **Luxemburgo** (20,05%), **Chequia** (17,92%) y **Malta** (10,65%).

**#educació #sostenibilitat**

Redacció / @diarideterrassa



L'exposició estarà disponible fins al 20 de febrer i s'adreça especialment a infants i joves / CREDITO XXXX

La BCT acull una exposició sobre transició energètica

La Biblioteca Central de Terrassa (BCT) acull des d'aquesta setmana i fins divendres 20 de febrer l'exposició itinerant de divulgació científica "Gara i l'energia que ens envolta", una proposta centrada en la transició energètica i el paper que rep l'educació en el context del canvi climàtic.

La mostra és organitzada per l'Institut de Recerca en Energia de Catalunya (IREC), fundació sense ànim de lucre dedicada a la recerca i al desenvolupament tecnològic en l'àmbit energètic, i compta amb la col·laboració de l'Ajuntament de Terrassa. L'IREC està adscrit al departament de Territori, Habitatge i Transició Ecològica de la Generalitat i forma part de la xarxa de Centres de Recerca de Catalunya.

L'exposició es divideix en cinc grans àmbits temàtics que aborden qüestions com el mesurament del consum elèctric,

l'aïllament tèrmic, la generació d'energia solar, l'hidrogen com a vector energètic i l'eficiència energètica vinculada al confort tèrmic. Els continguts combinen informació teòrica amb exemples pràctics pensats per facilitar la comprensió de conceptes sovint complexos.

Un dels elements destacats de la mostra són els quatre laboratoris educatius mòbils, presentats en forma de maletes pedagògiques. Aquests recursos inclouen materials i experiments interactius que permeten treballar l'energia i la sostenibilitat de manera pràctica i lúdica, especialment adreçada a l'alumnat. Les maletes es distribueixen de forma itinerant i gratuïta als centres educatius, per traslladar la ciència directament a les aules.

La iniciativa s'inscriu en el marc de la campanya municipal d'impuls de les comunitats energètiques a Terrassa, que busca fomentar l'autoconsum col·lectiu i la participació ciutadana en la producció d'energia renovable. Actualment, la ciutat compta amb dues comunitats energètiques impulsades per la ciutadania, que funcionen com a entitats sense ànim de lucre i ofereixen serveis com l'accés a l'energia fotovoltaica generada en instal·lacions cedides pels serveis municipals.

La mostra "Gara i l'energia que ens envolta" proposa activitats interactives

La Generalitat de Valencia desbloquea unos 8.000 expedientes de instalaciones eléctricas pendientes

- La Generalitat Valenciana ha desbloqueado cerca de 8.000 expedientes de autorización administrativa previa y de construcción de instalaciones de distribución eléctrica en la provincia.



Red Eléctrica completa la recuperación de 35 apoyos dañados por la DANA en la provincia de Valencia.

<https://elperiodicodelaenergia.com/la-generalitat-de-valencia-desbloquea-unos-8-000-expedientes-de-instalaci...>

Redacción

Miércoles, 14 enero 2026

La medida permitirá agilizar el acceso al suministro eléctrico de nuevas viviendas y proyectos empresariales, especialmente de carácter industrial, logístico y residencial

La Generalitat Valenciana ha desbloqueado cerca de 8.000 expedientes de autorización administrativa previa y de construcción de instalaciones de distribución eléctrica en la provincia de Valencia, correspondientes a solicitudes acumuladas desde el 1 de enero de 2020.

El vicepresidente tercero y conseller de Medio Ambiente, Infraestructuras, Territorio y de la Recuperación, **Vicente Martínez Mus**, ha señalado que esta medida permitirá agilizar el acceso al suministro eléctrico de nuevas viviendas y proyectos empresariales, especialmente de carácter industrial, logístico y residencial.

Según el conseller, dará además una respuesta "urgente" a la acumulación de expedientes que estaba condicionando el desarrollo de proyectos estratégicos y el acceso a un servicio básico como es la vivienda, una prioridad para la Generalitat, ha dicho.

Esta actuación se enmarca en la estrategia de simplificación administrativa impulsada por el Consell y responde a la situación generada por el elevado volumen de expedientes pendientes de resolución

acumulados en las últimas legislaturas, que estaba causando retrasos en el acceso a un servicio considerado esencial como el suministro eléctrico, informa la Generalitat.

Las instalaciones eléctricas en Valencia

En ese sentido, Martínez Mus ha avanzado que se trabaja en más medidas en el marco de este proceso de simplificación administrativa.

Para abordar esta cuestión, el vicepresidente se ha reunido con distintas organizaciones representativas del sector y la secretaria autonómica de Medio Ambiente, **Sabina Galindo**, y el director general de Energía y Minas, **Manuel Argüelles**.

Entre ellas, destaca Aselec, que agrupa a más de 900 empresas de instalaciones eléctricas, telecomunicaciones y energías renovables; la Asociación Provincial de Empresarios de Montajes Eléctricos y de Telecomunicaciones de Alicante, cofundadora de Fenie Energía, la comercializadora de energía de los instaladores; Aoecs, la Asociación Provincial de Instaladores Eléctricos y Actividades Similares de Castellón; así como con la Confederación Valenciana de la Pequeña y Mediana Empresa.

Desarrollo de proyectos logísticos

La acumulación de estos trámites había generado retrasos significativos en la conexión al suministro eléctrico, lo que estaba dificultando el desarrollo de proyectos industriales, logísticos y residenciales y frenando la inversión y la creación de empleo.

Ante esta situación, la Generalitat ha optado por una medida excepcional que permite agrupar y resolver de manera conjunta estos expedientes, en lugar de tramitarlos uno a uno, ha precisado el conseller.

Martínez Mus ha explicado que estas autorizaciones afectan a líneas de alta tensión, centros de transformación y modificaciones de instalaciones existentes, siempre que cumplan con los requisitos técnicos y administrativos establecidos en la normativa vigente.

La resolución, que recoge el DOGV, concede un plazo de 24 meses para la ejecución de las instalaciones, conforme a lo previsto en el Decreto 88/2005.

Por último, el vicepresidente ha destacado que la simplificación administrativa supone "una herramienta clave para agilizar procedimientos, favorecer la competitividad empresarial y mejorar el bienestar de la ciudadanía".

La oportunidad de generar alfa abordando a los grandes emisores actuales

- Una mayor regulación, nuevas tecnologías y cambios en la demanda de los clientes probablemente generará volatilidad, pero también un universo de oportunidades muy atractivo para los inversores.



La oportunidad de generar alfa abordando a los grandes emisores actuales

<https://elperiodicodelaenergia.com/la-oportunidad-de-generar-alfa-abordando-a-los-grandes-emisores-actuales/>

Alexandra Christiansen

Miércoles, 14 enero 2026

La transición energética sigue representando uno de los reajustes económicos más significativos de nuestro tiempo. El cambio hacia sistemas con menores emisiones de carbono está impulsando transformaciones significativas en la asignación de capital, la regulación, las preferencias de los consumidores y la innovación tecnológica.

Estos cambios ya están teniendo un impacto profundo en los fundamentales de una gran cantidad de compañías en los mercados globales, creando múltiples oportunidades que los gestores activos podrán aprovechar en los próximos años.

No obstante, los recientes cambios políticos han generado cierta incertidumbre, especialmente en torno a los incentivos para la descarbonización y lo que esto podría significar para los flujos de caja futuros de las empresas expuestas a la transición. Gran parte de este debate se centra en Estados Unidos, donde la postura política del Gobierno actual ha cambiado claramente. Aunque el gasto en descarbonización de Estados Unidos puede ser moderado, seguimos viendo un crecimiento significativo de la inversión en energías limpias durante la próxima década. Esto se debe, en última instancia, a los favorables fundamentales económicos de la energía limpia.

También es importante situar a EE.UU. en un contexto global. Aunque Estados Unidos tiene un peso enorme —y seguimos encontrando oportunidades de inversión atractivas en la mayor economía del mundo—, no es el principal motor de la descarbonización mundial.

China, en particular, sigue siendo fundamental en esta ecuación. Representa aproximadamente una cuarta parte de las emisiones globales y prácticamente la totalidad del aumento de emisiones durante la última década. Sin embargo, también lidera la apuesta mundial por las energías renovables. Solo el año pasado, China instaló aproximadamente siete veces más capacidad de electricidad renovable que Estados Unidos. Estas cifras ponen de relieve por qué la transición energética sigue siendo una megatendencia mundial, que ningún inversor puede permitirse ignorar.

Generando un impacto real

A pesar de ello, muchos inversores centrados en el clima siguen evitando o infravalorando los sectores difíciles de descarbonizar, precisamente donde este cambio de paradigma será más pronunciado. Aunque esto puede dar lugar a unas emisiones globales bajas en la cartera, también tiene un impacto limitado en el mundo real.

Esto significa mirar más allá de los proveedores de soluciones y fijarse en aquellas partes de la economía en las que los incentivos para la descarbonización son más sustanciales y en las que aún se debate el camino a seguir. A menudo se trata de industrias pesadas, como los servicios públicos, los materiales y la industria.

Sin embargo, muchas empresas que desempeñarán un papel en la economía sostenible del futuro siguen sin estar bien comprendidas y, como consecuencia, mal valoradas. Invirtiendo en estas oportunidades pasadas por alto y manteniendo un diálogo con los equipos directivos, podemos desbloquear su potencial de valor, exigiendo a estas empresas que asuman su responsabilidad en convertirse en actores más sostenibles y relevantes en la economía verde del futuro.

Un buen ejemplo es Heidelberg Materials, que ha sido muy bien recompensada por el mercado este año, ya que sigue demostrando una descarbonización creativa de valor con la primera producción de cemento sin emisiones de carbono, que está alcanzando una clara prima.

Descarbonizar el auge de la IA

La generación eléctrica está experimentando una rápida transformación, impulsada no solo por políticas climáticas, sino también por el aumento de la demanda eléctrica de los centros de datos que sostienen el fenómeno de la inteligencia artificial (IA). En nuestra opinión, la descarbonización será clave para cubrir las necesidades energéticas de la IA, especialmente considerando que muchas grandes tecnológicas han asumido compromisos muy estrictos con la energía limpia.

Los inversores han estado siguiendo de cerca a las empresas de servicios públicos capaces de crecer de manera significativa a medida que las redes se expanden y pasan a fuentes de generación más baratas y limpias. Un buen ejemplo de otra empresa que se encuentra en el lado correcto del cambio es la empresa alemana de servicios públicos RWE, que está abandonando la generación de energía a partir del carbón y sigue ofreciendo una serie de proyectos renovables muy interesantes.

Por otra parte, los productores de materiales relacionados con las tendencias de electrificación, como las mineras de cobre, también siguen siendo fundamentales para la transición. A pesar de su elevada huella ambiental, excluir a estas empresas significaría ignorar su papel esencial como

facilitadores de la electrificación. Aquí, Antofagasta, cotizada en Londres, ha salido especialmente beneficiada.

De cara al futuro, independientemente de los posibles cambios en el entorno regulatorio, la eficiencia energética sigue siendo una tendencia estructural sólida, ya que siempre representa un sentido económico para las empresas. Al mismo tiempo, la transición en sectores de difícil descarbonización—especialmente en Europa, donde se están eliminando los derechos de emisión gratuitos y se ponen en marcha nuevos mecanismos como el ajuste en frontera por carbono—está alcanzando una fase crítica. Esta combinación de una mayor regulación, nuevas tecnologías y cambios en la demanda de los clientes probablemente generará volatilidad, pero también, en nuestra opinión, un universo de oportunidades muy atractivo para los inversores.

Alexandra Christiansen es gestora de cartera de la estrategia Global Climate Transition Engagement de Nordea AM

La valorización del biogás como palanca clave para la descarbonización industrial - Energética 21

- El 29 de enero la revista Energética, en colaboración con la feria Net Zero Tech, organiza el webinar ‘Descarbonización en el sector industrial 2026: casos de éxito’, una cita dirigida a profesionales y empresas que buscan soluciones prácticas para reducir emisiones y avanzar hacia modelos industriales más...



SUEZ webinar Descarbonizacion soluciones biogas biometano

descarbonización industrial

valorización del biogás

biometano

reducción de emisiones

economía circular

<https://energetica21.com/noticia/valorizacion-biogas-palanca-clave-descarbonizacion-industrial/>

Energética 21

Miércoles, 14 enero 2026

El 29 de enero la revista Energética, en colaboración con la feria Net Zero Tech, organiza el webinar ‘Descarbonización en el sector industrial 2026: casos de éxito’, una cita dirigida a profesionales y empresas que buscan soluciones prácticas para reducir emisiones y avanzar hacia modelos industriales más sostenibles.

El **29 de enero** la revista Energética, en colaboración con la feria Net Zero Tech, organiza el **webinar ‘Descarbonización en el sector industrial 2026: casos de éxito’**, una cita dirigida a profesionales y empresas que buscan soluciones prácticas para reducir emisiones y avanzar hacia modelos industriales más sostenibles.

Entre las ponencias del programa, destaca la intervención de **Antonio Segura, Business Development Manager Iberia de Suez**, que abordará - a través de casos de éxito en el ámbito de los residuos- el papel de la valorización del biogás como una de las herramientas más eficaces para impulsar la descarbonización industrial y reforzar la economía circular.

Soluciones de upgrading para la producción de biometano

Se presentarán soluciones de upgrading para la producción de biometano, así como proyectos de

modelización inversa e inspección de fugas de gases de efecto invernadero orientados a reducir emisiones y maximizar el aprovechamiento del metano.

Además, se abordarán tecnologías complementarias para el acondicionamiento del biogás, como la desulfuración química, que permiten mejorar la eficiencia y fiabilidad de las instalaciones. La sesión se completará con una visión global del papel de Suez en la transformación de emisiones residuales en energía renovable y valor ambiental.

Ponentes y patrocinadores

Este webinar vuelve a contar con el apoyo de empresas de reconocido prestigio, que ya han confirmado su presencia como ponentes o patrocinadores en el evento, entre ellas, **Net Zero Tech** , **Tecniq** , **Global Factor** , **Ness**, **Sener** y **Suez** .



Más calor, más demanda y más riesgo: el nuevo tablero climático de la transición energética

- La transición energética global entra en una nueva fase marcada por el clima. El último informe de la OMM e IRENA revela que la creciente variabilidad climá...



GALERIA

[revista digital](#)

[revista energia renovable](#)

[energia renovable](#)

[energias limpias](#)

[energia fotovoltaica](#)

[energia solar](#)

<https://www.review-energy.com/otras-fuentes/mas-calor-mas-demanda-y-mas-riesgo-el-nuevo-tablero-climatic...>

Miércoles, 14 enero 2026

14 enero 2026 0

La variabilidad climática y el cambio climático a largo plazo están influyendo de forma cada vez más directa en el rendimiento y la fiabilidad de los sistemas de energía renovable en todo el mundo. Así lo advierte el informe *OMM-IRENA 2024: Resumen del año: Recursos energéticos renovables y demanda energética mundiales impulsados por el clima*, elaborado por la Organización Meteorológica Mundial (OMM) y la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA).

El estudio analiza cómo los fenómenos climáticos extremos están reconfigurando la oferta de energía limpia y la demanda eléctrica global, en un contexto en el que la capacidad renovable instalada ya supera los 4.400 gigavatios (GW).

Según el informe, 2024 fue el año más cálido jamás registrado, con temperaturas medias globales situadas alrededor de 1,55 °C por encima de los niveles preindustriales. Este récord térmico se tradujo en cambios regionales significativos en el potencial solar, eólico e hidroeléctrico, además de un aumento del 4% en la demanda energética mundial impulsada por el clima respecto al promedio del periodo 1991-2020.

El clima, un factor operativo clave para el sistema energético

Los autores del informe subrayan que la creciente interacción entre las condiciones climáticas y los sistemas energéticos se produce a una escala sin precedentes, a medida que se expande la capacidad renovable global. En este escenario, la integración de inteligencia climática en la planificación energética se vuelve esencial para cumplir con los compromisos del Consenso de la COP28, que plantea triplicar la capacidad de energías renovables y duplicar la eficiencia energética para 2030.

“La variabilidad climática ya no es una consideración secundaria para el sector energético; se ha convertido en un factor operativo determinante”, afirmó **Celeste Saulo, secretaria general de la OMM**. Según explicó, el rendimiento y la fiabilidad de los sistemas renovables están cada vez más condicionados por los extremos de calor, la variabilidad de las precipitaciones y los cambios en los patrones atmosféricos, lo que refuerza la necesidad de integrar información climática y sistemas de alerta temprana.

Fuertes contrastes regionales en 2024

El análisis del informe se basa en cuatro indicadores energéticos clave: los factores de capacidad eólica y solar, un indicador hidroeléctrico vinculado a las precipitaciones y un indicador de demanda energética derivado de la temperatura. Los resultados muestran que las condiciones residuales de El Niño, el calor oceánico récord y el calentamiento a largo plazo generaron contrastes regionales muy marcados durante 2024.

En África Austral, los factores de capacidad eólica aumentaron entre un 8% y un 16%, mientras que la solar creció entre un 2% y un 6%. Sin embargo, la producción hidroeléctrica se mantuvo por debajo de la media por tercer año consecutivo, al tiempo que la demanda energética alcanzó máximos históricos.

El sur de Asia registró déficits en el rendimiento eólico y solar, acompañados de un fuerte aumento de la demanda de refrigeración. En esta región, las anomalías mensuales de la demanda llegaron a situarse en torno al 16% en octubre. En contraste, África Oriental experimentó anomalías positivas en la generación hidroeléctrica gracias a precipitaciones superiores a la media, mientras que algunas zonas de Sudamérica vieron reducida su producción hidroeléctrica y una demanda elevada en un contexto de calor y sequía.

El valor creciente de las previsiones estacionales

Por primera vez, el informe evalúa la eficacia de los pronósticos climáticos estacionales aplicados a indicadores energéticos. Los resultados muestran que estos pronósticos, especialmente los del sistema del Centro Europeo de Previsiones Meteorológicas a Medio Plazo (ECMWF), pueden anticipar con meses de antelación anomalías regionales en el potencial solar y en la demanda eléctrica.

Un ejemplo destacado es el de África, donde las previsiones emitidas a comienzos del verano de 2024 anticiparon correctamente una demanda energética inusualmente alta y un rendimiento solar inferior a la media en amplias zonas del continente.

Según el informe, esta información de alerta temprana sobre olas de calor, cambios en las precipitaciones y fenómenos climáticos a gran escala como El Niño-Oscilación del Sur (ENSO) puede apoyar la gestión de la carga, las operaciones de los embalses, la planificación de infraestructuras y el comercio transfronterizo de electricidad, reduciendo la volatilidad tanto de la oferta como de la demanda.

Implicaciones para políticas e inversión

De cara a la elaboración de las Estrategias de Desarrollo con Bajas Emisiones a Largo Plazo (LT-LEDS), el informe insiste en la necesidad de reforzar la planificación energética basada en el clima. Entre las recomendaciones figuran la mejora de los datos y los sistemas de observación, la ampliación de los servicios climáticos regionales y de los sistemas de alerta temprana, la integración de los pronósticos estacionales en la toma de decisiones y el diseño de objetivos energéticos resilientes al clima, alineados con el Acuerdo de París y el Balance Mundial de la COP28.

“La transición energética global es imparable, pero debe basarse en la realidad climática”, señaló Francesco La Camera, director general de IRENA. A su juicio, comprender la variabilidad climática es clave para tomar decisiones de inversión acertadas, reforzar la seguridad energética y garantizar que la creciente capacidad renovable pueda ofrecer energía fiable en condiciones climáticas reales.

Conclusiones clave

El informe concluye que la variabilidad climática ya está configurando la oferta de energía renovable y la demanda eléctrica a nivel mundial.

El calor extremo está impulsando un rápido crecimiento de la demanda, aumentando el estrés de los sistemas energéticos, mientras que la energía hidroeléctrica se mantiene como una de las tecnologías más expuestas a la variabilidad de las precipitaciones.

En este contexto, la planificación y **las previsiones basadas en el clima se consolidan como herramientas esenciales para avanzar hacia los objetivos energéticos y climáticos fijados para 2030.**

Comentarios

Sé el primero en comentar...

Deja tu comentario

Qualitas Energy cierra 200 millones de financiación para acelerar su cartera de 5 GW en EEUU

- Heelstone Renewable Energy (“Heelstone”) ha anunciado el cierre de una línea de crédito corporativa garantizada por un importe de 200 millones de dólares.



Instalaciones eólicas de Qualitas Energy.

<https://elperiodicodelaenergia.com/qualitas-energy-cierra-200-millones-de-financiacion-para-acelerar-su-carter...>

Redacción

Miércoles, 14 enero 2026

Ningún comentario

Heelstone Renewable Energy (“Heelstone”), plataforma de referencia en el desarrollo de energías renovables a escala de red en **Estados Unidos**, ha anunciado el cierre con éxito de una línea de crédito corporativa sénior garantizada por un importe de 200 millones de dólares. La operación acelerará la transición de Heelstone, propiedad de Qualitas Energy desde 2024, hacia su nuevo modelo como productor independiente de energía (IPP) plenamente integrado y reforzará su capacidad para ejecutar su cartera de proyectos de energías renovables en todo el país.

Los fondos se destinarán a apoyar la estrategia de crecimiento de Heelstone mediante la emisión de cartas de crédito asociadas a proyectos previamente aprobados. Estos instrumentos se utilizarán, entre otros fines, para cubrir depósitos de interconexión, respaldar contratos de compraventa de energía (PPA), facilitar la financiación de proyectos y anticipar pagos vinculados a la adquisición de suministros clave. Adicionalmente, la línea incluye un sublímite de crédito revolving destinado a atender necesidades de capital circulante a nivel corporativo, así como compras anticipadas de equipos y otros fines generales de la compañía.

La financiación ha sido liderada por Deutsche Bank, PEI Global Partners ha actuado como asesor financiero exclusivo de Heelstone, Norton Rose Fulbright US LLP ha ejercido como asesor legal del prestatario, y Paul Hastings LLP ha actuado como asesor legal de las entidades financiadoras.

Qualitas Energy

Sobre la base de una cartera diversificada de más de 5 GW de activos solares, eólicos y de almacenamiento en baterías (BESS) con un elevado grado de madurez en Estados Unidos, Heelstone tiene como objetivo el desarrollo de más de 1 GW de proyectos elegibles para créditos fiscales antes de finales de 2028. En los próximos 12 meses, se prevé que más de 600 MW de esta capacidad sean contratados y entren en fase de construcción. La línea de financiación permitirá cubrir de forma eficiente los depósitos clave necesarios en las distintas fases del desarrollo de los proyectos, contribuyendo a la reducción de riesgos y facilitando su ejecución conforme a los hitos previstos.

El redactor recomienda

- **Qualitas Energy, cerca de comprar el 50% del gigante renovable Cubico por 3.500 millones**
- **Qualitas Energy inaugura su primera planta de biometano en Reino Unido**
- **Qualitas Energy adquiere una cartera eólica en desarrollo de 100 MW en Alemania**

Mike Weich, CEO de Heelstone, señala: “Esta línea de crédito supone un hito relevante en nuestra trayectoria de crecimiento y nos dota de la flexibilidad financiera necesaria para acelerar el desarrollo de infraestructuras renovables críticas en Estados Unidos. Asimismo, refleja la sólida confianza que las entidades financieras depositan en nuestra estrategia, nuestro equipo y nuestra visión a largo plazo como IPP integrado”.

Por su parte, **Alejandro Ciruelos**, Partner – USA de Qualitas Energy, añade: “Estamos encantados de respaldar a Heelstone en la ampliación de sus operaciones y en el desarrollo de la próxima generación de proyectos de energía limpia. Esta financiación pone de manifiesto tanto la solidez de la plataforma de Heelstone como el compromiso de Qualitas Energy con el impulso de la transición energética a través de una inversión disciplinada y la excelencia operativa”.

Jeremy Eisman, Head of Infrastructure & Energy Financing de Deutsche Bank, afirma: “En Deutsche Bank estamos muy orgullosos de haber estructurado y proporcionado esta financiación para Heelstone y Qualitas Energy. Seguimos apoyando a nuestros clientes estratégicos mediante soluciones de financiación a medida que les permiten ejecutar sus objetivos de desarrollo de forma eficiente y con plena confianza”.

Reino Unido celebra una subasta récord de energía eólica marina y adjudica más de 8 GW de nueva capacidad

● Para la eólica flotante, el precio alcanzó en torno a las 216 libras por MWh.



Reino Unido celebra una subasta récord de energía eólica marina y adjudica más de 8 GW de nueva capacidad

<https://elperiodicodelaenergia.com/reino-unido-celebra-una-subasta-record-de-energia-eolica-marina-y-adjudi...>

Sandra Acosta

Miércoles, 14 enero 2026

Para la eólica flotante, el precio alcanzó en torno a las 216 libras por MWh

El Reino Unido ha celebrado una subasta de eólica marina de récord, adjudicando contratos para más de 8 gigavatios de nueva capacidad de energía eólica marina. En total, la subasta **permitió asignar 8,4 gigavatios de potencia**, de los cuales 6,86 GW corresponden a proyectos de eólica marina de cimentación fija en Inglaterra y Gales.

Escocia sumará otros 1,38 GW, mientras que la eólica marina flotante logró asegurar 192,5 megavatios adicionales, consolidando su entrada en el sistema eléctrico británico pese a tratarse aún de una tecnología en fase de desarrollo y con costes más elevados.

En conjunto, los contratos por diferencia (CfD) otorgados garantizan precios estables a largo plazo para los promotores y aportan visibilidad a la inversión en un contexto de volatilidad energética. Según fuentes del sector, **estos serán de una duración de 20 años** a diferencia de los 15 años de las rondas anteriores.

Precios acordados

Los precios acordados en los contratos por diferencia reflejan tanto la madurez de la eólica marina convencional como los desafíos pendientes de la flotante. A valores de 2024, **el precio medio de**

ejercicio para los parques de Inglaterra y Gales se situó en 91,20 libras por megavatio hora , ligeramente por encima del registrado en Escocia, con 89,50 libras por MWh.

En el caso de la eólica flotante, **el precio alcanzó en torno a las 216 libras por MWh** , un nivel que subraya el carácter incipiente de esta tecnología. Si se consideran precios constantes de 2012, las cifras se reducen a 65,45 libras por MWh para Inglaterra y Gales, 64,23 libras para Escocia y 155,23 libras por MWh para los proyectos flotantes.

Reparto de los contratos

El reparto de los contratos volvió a situar a la alemana RWE como uno de los actores dominantes del sector. La compañía se adjudicó cobertura para cerca de 6,9 GW, incluyendo los parques Dogger Bank South East y Dogger Bank South West, de 1,5 GW cada uno, localizados frente a la costa este de Inglaterra en el mar del Norte. A estos se suman los proyectos Vanguard East y Vanguard West, ambos de 1,38 GW y también situados en el mar del Norte, además del parque Awel y Môr, de 775 MW, frente a la costa de Gales.

Otros desarrolladores también lograron avanzar posiciones. SSE Renewables obtuvo respaldo para la última fase de 1,38 GW de su complejo Berwick Bank, que alcanzará una capacidad total de 4 GW frente a la costa oriental de Escocia. En el segmento flotante, la subasta dio luz verde al proyecto Erebus, de 100 MW, promovido por Blue Gem Wind en el mar Céltico, y al proyecto Pentland, de 92,5 MW, frente a la costa norte de Escocia, que cuenta con el apoyo del vehículo de inversión estatal Great British Energy.



Un estudio de la Universidad de Granada sitúa la energía marina entre las más sostenibles

● Por primera vez se define y mide con precisión la viabilidad a largo plazo de la energía marina



Un estudio de la Universidad de Granada sitúa la energía marina entre las más sostenibles

Energías Renovables el periodismo de las energías limpias.

https://www.energias-renovables.com/energias_del_mar/un-estudio-de-la-universidad-de-granada-20260114

Celia García-Ceca

Miércoles, 14 enero 2026

Una investigación de la **Universidad de Granada** ha conseguido aplicar con éxito un método para cuantificar de forma objetiva la sostenibilidad y renovabilidad de las infraestructuras marítimas destinadas al aprovechamiento energético del oleaje y el viento en el mar (off-shore) para la producción de hidrógeno verde. El estudio, publicado en la revista Journal of Cleaner Production y dirigido por los investigadores del Grupo de Dinámica de Flujos Ambientales de la UGR Ángel Molina Salas y Antonio Moñino Ferrando, revela que esta fuente de energía ocupa un lugar destacado entre las renovables. Los análisis realizados permiten establecer comparativas con otras fuentes de abastecimiento y sentar las bases para futuros protocolos de implantación.

El equipo de investigación, en el que han participado María Clavero Gilabert, Miguel Santamaría Cervantes y Fanny Baena Ramírez, miembros también del Grupo de Dinámica de Flujos Ambientales de la Universidad de Granada, ha aplicado una metodología que, por primera vez, define y mide con precisión la viabilidad a largo plazo de la energía marina. Este análisis integrado combina dos enfoques: el energético, que evalúa el consumo de recursos naturales y las emisiones durante el funcionamiento, y el energético, que considera todos los recursos consumidos durante el ciclo de vida de la planta, incluyendo su construcción, mantenimiento y desmantelamiento. Este trabajo se enmarca en la línea de investigación Obreron, dirigida por los profesores Antonio Moñino Ferrando y María Clavero Gilabert.

La clave del análisis energético es el 'índice de renovabilidad'. Este parámetro determina si un proceso es medioambientalmente favorable o desfavorable, si consume recursos renovables y si emite contaminantes. Los valores obtenidos para los dispositivos de energía marina propuestos indican que su funcionamiento es favorable para el medio ambiente en un amplio rango de condiciones costeras, según señalan en el comunicado de prensa. Por su parte, el análisis energético cuantifica la sostenibilidad global de una planta de producción energética. Los índices resultantes demuestran que estas instalaciones marinas son sostenibles desde un punto de vista termo-económico y ambiental, presentando valores similares a los de otras plantas de energía renovable. Este enfoque holístico es fundamental para evaluar el coste real de la energía generada.

Los responsables del estudio subrayan, además, que la tecnología para el aprovechamiento conjunto de oleaje y viento off-shore aún no está totalmente desarrollada, lo que la configura como un campo de inversión novedoso con gran potencial, y sus resultados pueden facilitar el desarrollo de políticas de gestión energética sostenible a medio y largo plazo. Este estudio es el primero publicado en una revista de alto impacto dedicado específicamente a un análisis termo-económico integrado de esta tecnología. Esta perspectiva permite no sólo validar su sostenibilidad, sino también compararla de manera rigurosa con otras fuentes de abastecimiento. Los resultados de estos trabajos, financiados por la Junta de Andalucía (proyectos P18-RT-3595 y B-RNM-346-UGR18) y el Ministerio de Ciencia e Innovación (proyecto TED2021-131717B-I00) confirman que la metodología desarrollada proporciona una herramienta sólida para la toma de decisiones informadas respecto a la implantación y el apoyo a diferentes recursos energéticos, basándose en criterios cuantitativos de sostenibilidad y renovabilidad.



INFORME

La brecha de género en energía no se cerrará hasta 2061

M. Mateos. Madrid

Cerrar la brecha de género en la transición energética podría aportar 122.000 millones de euros anuales al PIB de España, un impacto que equivale al 7,7%. Aún habrá que esperar, ya que la paridad no se alcanzaría hasta el año 2061. Así lo recoge el último informe de ClosinGap *Coste de oportunidad de la brecha de género en la transición energética*, impulsado por Enagás. El sector de energía emplea en nuestro país a 2,8 millones de trabajadores, de los que el 24% son mujeres. Su presencia se concentra en el comercio y la administración, mientras que en los ámbitos técnicos e industriales predomina el género masculino.

Existe una paradoja formativa: aunque el 38% de las empleadas del sector cuenta con estudios universitarios (frente al 20% de los hombres), esto no garantiza el acceso al liderazgo. El *techo de cristal* sigue vigente: la presencia de mujeres en puestos de alta dirección en empresas energéticas cotizadas supone el 22%. La brecha persiste en todas las generaciones: las nuevas cohortes muestran avances en formación, pero no en acceso a empleos técnicos ni puestos de responsabilidad.

Por otro lado, se identifica un *cuello de botella* en la inserción laboral: sólo el 11% de las graduadas en disciplinas vinculadas accede al sector, frente al 23% de los varones.

En cuanto al consumo, el estudio, elaborado por Afi –Analistas Financieros Internacionales– alerta sobre la pobreza energética que impacta en las mujeres: afecta a hogares monomarentales y a pensionistas que viven solas (el 40% de estas últimas sufre un gasto energético excesivo). Sin embargo, las mujeres –lideradas por la *Generación Z*– muestran una mayor preocupación climática y optimismo hacia el nuevo modelo: el 94,3% de las jóvenes ve en la transición una oportunidad estratégica para las empresas. Para revertir esta situación se propone impulsar la formación STEM y la FP técnica, visibilizar referentes femeninos y automatizar las ayudas sociales.

**Entrevista** Presidenta de Holaluz

Carlota Pi: “Cinco empresas se reparten el 80% del mercado eléctrico, con un poder brutal”

La compañía cuenta con 250.000 contratos de energía distribuida, en los que ofrece una tarifa plana ilimitada
► El nuevo socio industrial, la francesa Icosium, le ha abierto las puertas al mercado del gas verde

CARMEN MONFORTE
MADRID

Holaluz irrumpió en 2011 como una comercializadora verde y derivó en una empresa vertical que une a productores y clientes con energía distribuida (*in situ*). En 2024 se enfrentó a una crisis financiera y accionarial de la que salió tras “un exitoso” plan de refinanciación; un socio industrial, Icosium Investment, e importantes cambios operativos de la mano de la inteligencia artificial. Su presidenta, Carlota Pi (Barcelona, 1976), nos da las claves.

¿Qué motivó la crisis de 2024 y cómo la han superado?

Somos una compañía de tecnología verde. Hemos invertido más 80 millones de euros en una plataforma tecnológica que nos permite conectar a productores independientes con clientes residenciales y pymes, con una tarifa plana ilimitada. En 2020 nos dimos cuenta de que esa tecnología debía desarrollar activos de generación y almacenamiento distribuidos. Es decir, no solo conectar productores de energía verde tradicionales, como saltos de agua, parques eólicos, fotovoltaica, biomasa o biogás, sino convertir activos existentes, como son los tejados, en productores con placas solares, no solo para las familias que viven debajo, sino para una comunidad. La idea era crear cientos de miles de comunidades (tenemos 10.000) lo que requería importantes inversiones.

¿Cómo iban a afrontar esas inversiones?

En 2022 tuvimos “la gran mala suerte” de que ganamos muchísimo dinero y decidimos financiar el proyecto con nuestra propia cuenta de resultados. Pero en 2023 los resultados ya no fueron tan buenos y las inversiones no se pudieran hacer. Y se produjo una subida de tipos que frenó el mercado de una manera brusca.

Pero era un momento de precios muy altos y las comercializadoras tenían mucho margen.

A nosotros el precio de la energía no nos afecta: vendemos un producto de suscripción, algo único en Europa, no cobramos un precio con un margen respecto al del mercado. Es una tarifa plana ilimitada como si fuera Netflix o Spotify, al

margen de tu consumo. Tenemos acuerdos de compraventa de energía a largo plazo, ya sea distribuidos o centralizada, y podemos garantizar esa cuota fija.

Y la posterior bajada de precios afectó al autoconsumo.

En 2023 hubo una percepción de que el precio ya no era tan caro, tras una media de 200 euros/MWh en 2022, y que no era tan bueno poner placas, cuando el precio seguía siendo el doble que en 2021.

Y en 2024 llegó la crisis.

Con las inversiones hechas o comprometidas, ese año nos pilló con una estructura de balance inadecuada y en abril de 2024 decidimos adecuarla a nuestra estrategia con tres medidas: incorporar un accionista industrial de largo plazo; reorganizar la deuda e implementar un nuevo modelo operativo. Tuvimos la suerte de que apareció la inteligencia artificial y, haciendo de necesidad virtud, empezamos a aplicarla en todas las áreas, con un récord de reducción de costes. El negocio empezó a funcionar, con números cada vez mejores, aún no positivos, pero sí cada vez mejores.

¿Quién es el nuevo socio?

Para poder ampliar el plazo de devolución de la deuda de dos a cinco años, la banca exigió un plan, operativo y de financiación. Ejecutamos la homologación judicial del plan que exigía la entrada de un inversor industrial, que se incorporó en octubre de 2024. Icosium es un operador francés con más de 15 años de experiencia, especialmente en gas, con inversiones importantes en amoníaco e hidrógeno verde en el norte de África. Ha invertido 22 millones en Holaluz a través de dos ampliaciones de capital, la segunda, tras la homologación del plan, que contó con el apoyo de todos los acreedores. Más del 70% de la deuda está garantizada por el ICO.

¿Cómo quedó el capital?

Icosium tiene un 33% y dos representantes en el consejo. Los socios fundadores, Uriol Vila, Ferran Nogué y yo, tenemos un 27% y el resto está en el mercado.

En mayo de 2024, los accionistas Axon Partners y Geroa Pentsioak se negaron a refrendar las cuentas y provocaron una crisis. ¿Siguen en el capital?

Sí. Tienen sus acciones, pero no están en el consejo. En junio de ese año, la junta general pidió una acción de responsabilidad social contra sus dos representantes y fueron cesados de manera inmediata. La gobernanza ha cambiado porque tenemos un consejo alineado.

¿Tiene Holaluz un nivel de deuda adecuado?

Sí. Facturamos alrededor de 250 millones de euros anuales y tenemos un pasivo de unos 50 millones, que no es todo deuda porque muchos son instrumentos de financiación del circulante.

¿Cuántos clientes, o suscriptores, como los llaman, tienen?

Tenemos más de 250.000 contratos en toda España: de suministro de

electricidad, mantenimiento y gestión de la energía de placas solares y baterías. Aunque abandonamos el negocio del gas en 2022, lo hemos retomado, gracias Icosium que nos ha abierto las puertas al gas verde.

¿Las comercializadoras independientes tienen margen para competir en el mercado?

No. Por eso nosotros no somos comercializadora y por eso decidimos convertirnos en una compañía que tiene su propia capacidad de producción y gestión de electricidad con generación y almacenamiento distribuidos. Somos una empresa vertical, con producción no tradicional, sino renovable y distribuida. Un 10% de la energía que vendemos es producción propia. La comercialización es muy volátil, porque está a merced del pool y la tarifa regulada. La situación en España es muy complicada: cinco compañías se reparten más del 80% del mercado con un poder brutal. Si tú no molestas mucho, y estás por debajo del radar, puedes ir tirando, pero no si tienes una propuesta diferencial, disruptiva.

¿Está Holaluz en el margen del sistema?

La generación distribuida y el almacenamiento son complementarios

al sistema. La demanda de electricidad se puede multiplicar por 10 en 50 años. Tenemos una ventaja relevante porque el hecho de funcionar de manera local te ahorra los costes de logística y solo tienes que pagar el peaje de proximidad. Esto para un residencial son 75 euros/MWh, más de la mitad que el coste de la energía.

¿Cuáles cree que fueron las causas del apagón del pasado abril?

Una de las causas fue el modelo de generación centralizada, con grandes líneas de transporte y distribución, que no funciona. Necesitamos enriquecer el sistema, darle más potencia, el modelo ha llegado a un límite, tiene que evolucionar para dar respuesta a una demanda creciente. Hace falta un sistema que lo complemente.

Pero a los usuarios de autoconsumo también se les fue la luz.

A nuestros clientes, no. Porque una cosa es tener autoconsumo y otra generación distribuida. Nuestras instalaciones van ya equipadas con un sistema de *back up*: la instalación no tiene que estar conectada a la red para poder arrancar. No solo se dieron servicio a sí mismas sino que pudieron almacenar energía.

¿La compra de varias empresas instaladoras en 2021 fue un error que motivó el ERE que afectó al 27% de la plantilla?

No. Las compañías instaladoras que compramos eran muy pequeñas. Lo hicimos para tener nuestra propia capacidad de instalar placas solares. Lo que compramos fue algo de conocimiento, para hacerlo más rápido. Pero no supuso un incremento de personal, este se contrató después para poder atender la demanda de 2022. Solo en octubre de ese año montamos 700 instalaciones, cuando en todo 2024 fueron 1.150.

Holaluz cotiza en el BME Growth con 110.000 acciones. ¿Cómo ha sido la experiencia?

Salir a Bolsa fue una decisión acertada y nos permitió ampliar capital. Las compañías de transición energética sufren; el precio está muy lejos del valor que tiene Holaluz. No del valor futuro, sino del actual. Tiene poca liquidez y es difícil que el precio lo refleje. Lo sentimos por los inversores que han confiado en nosotros, pero no nos preocupa porque estamos centrados en nuestra estrategia a largo plazo.



Una de las causas del apagón es el modelo eléctrico centralizado, con grandes líneas. Ha llegado al límite y tiene que evolucionar



JUAN BARBOSA



EEUU duplica las ventas de gas a España, que reduce a la mitad la compra a Rusia

Marruecos recibe un 6,9% más de gas desde la Península a través del gasoducto de Tarifa

Los almacenamientos se encuentran al 68% en diciembre frente al 83% del año anterior

Rubén Esteller MADRID.

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, está logrando su objetivo de incrementar las ventas de gas en Europa. Prueba de ello es que EEUU se ha convertido ya en el segundo mayor proveedor de gas de España, quedándose prácticamente la mitad de la cuota que tenía Rusia, y pugna ahora por el liderazgo frente a Argelia, nuestro mayor suministrador histórico.

El sistema gasista atraviesa una fase de reconfiguración marcada por la guerra en Ucrania y las decisiones adoptadas por la Unión Europea para reducir su dependencia energética de Rusia.

Los datos oficiales de Enagás, el gestor técnico del sistema, muestran con claridad esta tendencia. En 2025, el gas procedente de Estados Unidos alcanzó los 111.660 GWh, el 30% del total del suministro nacional, prácticamente el doble que un año antes. En 2024, las compras a EEUU se situaban en 56.435 GWh, con una cuota del 16,6%.

El salto no solo es cuantitativo, sino también estratégico: España ha pasado a apoyarse de forma creciente en el GNL norteamericano como alternativa flexible y políticamente alineada con Bruselas y Washington y resta peso al gas ruso.

Por su parte, Argelia mantiene su posición como primer origen del gas gracias, sobre todo, a los suministros por gasoducto. En el conjunto de 2025, el gas argelino aportó 107.179 GWh, el 34,5% del total, ligeramente por debajo del 2024, cuando alcanzó el 38,5%.

Argelia continúa siendo el proveedor más fiable gracias a los contratos de largo plazo y el gasoducto Medgaz, que ofrece estabilidad en un entorno volátil. No obstante, Naturgy –principal suministrador desde el país– mantiene en estos momentos los precios en revisión.

El gran perdedor de esta reordenación es Rusia. En 2024, el GNL

ruso representaba una quinta parte del suministro español, con 72.360 GWh y una cuota del 21,3%. En 2025, esa cifra se redujo hasta 42.629 GWh, el 11,4% del total. La caída es significativa y anticipa un escenario aún más restrictivo a corto plazo, ya que la Unión Europea ha prohibido a partir del próximo año las importaciones de gas ruso. Aunque España no ha sido uno de los países más expuestos, el cierre definitivo de esta vía obliga a acelerar la sustitución de volúmenes vía GNL procedente de otros orígenes.

Este giro geopolítico coincide con una evolución desigual de la demanda. En 2025, el consumo nacional de gas aumentó un 6,3%, hasta 331.464 GWh, impulsado por el sector eléctrico. La generación con gas creció más de un 33% en el conjun-

Rusia permanece como tercer país exportador de gas natural pese a la guerra de Ucrania

to del año, reflejando su papel como tecnología de respaldo en un sistema eléctrico dominado por renovables. Por el contrario, la demanda convencional –industria, hogares y servicios– cayó un 2,2%.

En cuanto a la seguridad de suministro, España mantiene una posición relativamente cómoda en el contexto europeo, aunque con menos colchón que hace un año.

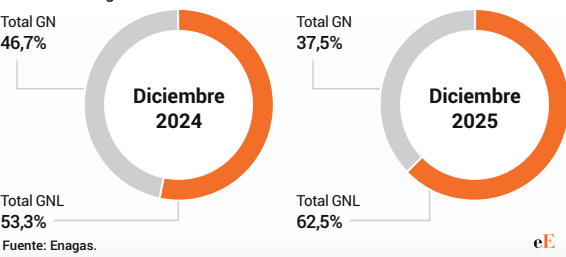
A cierre de diciembre de 2025, los almacenamientos subterráneos se encontraban al 68% de su capacidad útil, frente al 83% de finales de 2024. Las plantas de regasificación registraban existencias medias equivalentes al 67% de la capacidad contratada, lo que permite absorber picos de demanda y actuar como plataforma de entrada de GNL.

Cobertura de la demanda. Origen de suministros

Datos en GWh

País	Tipo	Total anual móvil	Porcentaje Total
Argelia	GN	107.179	34,5
	GNL	21.325	
Estados Unidos	GNL	111.660	30,0
Rusia	GNL	42.629	11,4
Nigeria	GNL	27.157	7,3
Angola	GNL	20.659	5,5
Francia	GN	10.055	2,7
Qatar	GNL	6.403	1,7
Portugal	GN	6.369	1,7
Perú	GNL	6.549	1,8
Noruega	GNL	2.144	0,6
Trinidad y Tobago	GNL	2.673	0,7
Congo	GNL	2.490	0,7
Guinea Ecuatorial	GNL	2.215	0,6
Egipto	GNL	1.034	0,3
Camerún	GNL	979	0,3
Jamaica	GNL	168	0,0
Yacimientos nacionales	GNL	383	0,1
Biometano nacional	GN	429	0,1
Total	GN	372.498	100

Modos de llegada



Por otro lado, la exportación de gas a Marruecos desde España se ha incrementado notablemente.

Según los datos de Enagás, se ha pasado de 655 GWh/mes en diciem-

bre del año pasado a los 916 GWh/mes este año, lo que supone un 40% más. Si se observan los datos correspondientes al año completo, el crecimiento de las expor-

taciones asciende al 6,9% a través del gasoducto de Tarifa.

La capacidad de recepción de gas desde fuentes variadas ha facilitado que los precios registrados en España sean más competitivos que en el centro de Europa.

El volumen de negociación de MIBGAS, el mercado del gas español, en 2025 alcanzó los 182,2 TWh, un 15,2% de incremento con relación al año anterior, cuando se negociaron 158,2 TWh.

El número de agentes también ha aumentado durante el pasado ejercicio, desde los 238 con los que se finalizó 2024 hasta los 273 registrados, lo que implica un incremento del 14,7%.

Durante 2025 los precios del producto Day Ahead en MIBGAS y en el TTF (la referencia europea) estuvieron alineados y en el 70,5% de los días el PVB español estuvo por debajo del TTF, lo que correspondió a un total de 182 días.

Considerando el producto con entrega el mes siguiente (M+1), de menor variabilidad, el número de días que el precio del gas en MIBGAS se situó por debajo del precio del TTF ascendió a 244 días. Esto es, prácticamente todo el año (95,3%) el precio del gas en MIBGAS fue más competitivo que el precio en el TTF para el producto M+1.

Con relación a los productos, la mayor subida se registró en el segmento del GNL, cuya negociación en el tanque virtual de balance (TVB) se incrementó un 58,2%, alcanzando los 6,9 TWh. Los productos futuros de gas natural (desde M+2 a Y+2) también reflejaron un aumento del 23,9%, con un total de 28 TWh; por su parte, los productos intradía, diarios, fin de semana, resto de mes y mensual se incrementaron un 13,7%, hasta los 154,2 TWh.

La bajada del nivel de almacenamiento supondrá que las comercializadoras tengan que llevar a cabo compras más elevadas de gas durante este 2026 a partir de abril.





Repsol duplica el margen de refino en España en el año 2025

En el último trimestre, el indicador se situó en los 11 dólares por barril

Sergio Guinaldo MADRID.

Repsol aumentó su margen de refino un 21% en el último trimestre del año, pasando de los 8,8 dólares por barril a los 11,1 dólares. El porcentaje aumenta hasta el 131%, más del doble, si se compara este último periodo con los últimos tres meses del año anterior, 2024. Así se desprende de su último *trading statement* compartido por la compañía este miércoles, como antesala de los resultados económicos relativos al ejercicio 2025 que la multienergética hará públicos el próximo 19 de febrero.

Los mismos datos muestran que la destilación aumentó un 3,6%, mientras que el indicador de margen químico, situado en 232 euros por tonelada, cayó un 10,1%.

548.000

BARRILES DIARIOS

Fue la capacidad de producción media diaria que alcanzó la compañía en el año 2025

En cuanto al negocio de exploración y producción, el *upstream* de Repsol descendió un 1,3% respecto al trimestre anterior, principalmente debido a una reducción de la producción de barriles en Latinoamérica, donde pasó de producir 249.000 barriles de petróleo equivalente al día a 243.000. En el cómputo anual, la caída en esta región llega al 6,2%, mientras que en Europa, África y el resto del mundo experimentó un crecimiento del 5,3%. En América del Norte la producción se contrajo un 4%.



Repsol se juega 200 millones anuales en Venezuela

PABLO MARTÍN SIMÓN
Madrid

“Estamos listos para invertir más en Venezuela y triplicar la producción allí”, proclamó Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol, delante del presidente estadounidense y de los líderes de otras multinacionales del petróleo el pasado 9 de enero. La banca de inversión suscribe parte del entusiasmo del directivo español al asumir que si Estados Unidos levanta las sanciones, Repsol tiene el potencial de disparar sus beneficios en el país caribeño. Su generación de caja allí alcanzó los 200 millones de euros en 2024 (un 3,7% del total), una cuantía que se percibe solo como el punto de partida bajo la retórica de la actual Casa Blanca.

Con el 17% de las reservas mundiales de crudo, Venezuela es uno de los grandes paraísos del *oro negro*. Tras el ultimátum que el chavismo lanzó en 2007 a las petroleras internacionales para aceptar su expropiación y exilio, o convertirse en socias minoritarias de la estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA), Repsol decidió aguantar, una estrategia que puede dar sus frutos en el nuevo ciclo geopolítico inaugurado con la captura de Nicolás Maduro.

Cumbre petrolera

“Repsol es la compañía con más alto porcentaje de producción en Venezuela de todas las energéticas europeas que cubrimos”, ratifica Morgan Stanley en un informe tras la intervención en el país. En la cumbre de magnates petroleros liderada por Trump, la empresa presidida por Antonio Brufau se posicionó como un aliado estratégico del presidente estadounidense al comprometerse a redoblar sus inversiones si se blinda un marco legal estable.

La primera prueba de fuego será la recuperación de la licencia que permitía operar en el país a Repsol. Los cálculos de Fernando Abril-Martorell y Álvaro Bernal, analistas de Alantira, apuntan a que los 200 millones de euros de flujo de caja libre recuperables de forma casi inmediata se traducen en hasta 1.000 millones de capitalización. Jefferies, el banco de inversión más optimista con la compañía, ha elevado la valoración de la petrolera casi un 50%, al prever que el factor venezolano aportará un flujo de caja de 520 millones en 2027.



El preacuerdo entre Galp y la española Moeve preocupa al Gobierno de Portugal

El Ministerio de Economía luso afirma que un pacto entre ambas para explotar gasolineras y refinerías afectaría a "la soberanía energética nacional", mientras la titular de Energía defiende la concentración

TEREIXA CONSTENLA
LISBOA

La decisión de Galp y Moeve de sumar fuerzas para explotar conjuntamente las gasolineras y refinerías que ambas tienen en la península Ibérica no ha contentado al Ministerio de Economía y Cohesión Territorial de Portugal. Aunque de momento solo se trata del anuncio de una negociación que podría acabar en la creación de dos nuevas empresas participadas por Moeve y Galp, en Portugal ha removido a varios ministerios. Y no todos piensan lo mismo.

Economía emitió un comunicado donde recuerda que el Estado portugués tiene un porcentaje significativo en Galp a través de la sociedad pública Parpública, del 8,24%, para dejar entrever que tienen peso en la decisión que se adopte sobre la fusión de negocios. El ministerio señaló que seguirán de cerca la evolución de las negociaciones al considerar que están en juego activos estratégicos importantes para "la soberanía energética nacional, la sostenibilidad ambiental, la competencia y la defensa de los consumidores". "Sin prejuicio de que se trate de un potencial negocio entre empresas privadas, el Gobierno permanece atento al desarrollo de las negociaciones", señaló la nota.

El mensaje divulgado ayer por Economía contrasta con la valoración realizada el día anterior por la ministra de Medio Ambiente y Energía, Maria da Graça Carvalho, que consideró que el acuerdo sería positivo a pesar de sus posibles desventajas. La ministra subrayó que el acuerdo beneficiaría a Galp al convertirla en una "gran empresa a nivel ibérico y mundial", además de recordar que la concentración de refinerías ha sido una constante en Europa. "Ha habido una disminución importante del número de refinerías europeas. Tener un grupo fuerte, grande, para defender las refinerías es muy importante", indicó el martes en una entrevista a *Eco/Capital Verde*.

Carvalho considera que disponer de una empresa de gran dimensión acarrea más ventajas para la inversión, la creación de empleo y de riqueza. Ante las críticas sobre la pérdida de control de Galp sobre la refinería de Sines, ya que la portuguesa podría quedarse solo con el 20% de la nueva empresa que gestione los activos de Moeve y Galp, la ministra destacó que Galp pasará a tener control sobre dos antiguas refinerías españolas ubicadas en San Roque (Cádiz) y Huelva. Carvalho, además, subrayó que el acuerdo no está cerrado y que los



Gasolinera de Galp en Pontevedra. ÓSCAR CORRAL

La ministra de Energía opina que este movimiento traería ventajas para la inversión y la creación de empleo y riqueza

detalles serán negociados a lo largo del año.

Lo que ha trascendido hasta ahora es el preacuerdo para crear dos nuevas empresas independientes pero con los mismos accionistas (Galp y Moeve). IndustrialCo, dirigida a consumidores industriales, se centraría en el refino, química, comercialización, hidrógeno verde y combustibles bajos en carbono. El 80% estaría en manos de Moeve y el 20% en manos de Galp.

Por su parte, RetailCo ofrecería servicios a clientes minoristas y de movilidad como la venta de combus-

tibles fósiles y renovables o recarga de vehículos eléctricos a través de una red de gasolineras que ahora mismo suma 3.500 puntos en toda la Península (2.000 de Moeve y 1.500 de Galp). Esta sociedad estaría en manos de la portuguesa y la española a partes iguales.

Suma empresarial

En cuanto a lo que atañe de manera más inmediata al consumidor, que son las gasolineras en las que podrá repostar, en Portugal hay un total de 3.260 estaciones de servicio, de las que 706 pertenecen a Galp,

lo que supone un 21,6% del total, según los datos de la patronal portuguesa Epcol. En segundo lugar figura Repsol, con 512 (un 15,7% del total), seguida por BP, con 466 (un 14,2%). Moeve no aparece hasta el quinto puesto, con 252 puntos (un 7,7% del total, por debajo también de Shell).

Si se suman las estaciones de servicio de ambos países, Repsol acumula 3.738 puntos de venta, un 23,5% del total, y la suma de Moeve (1.736) y Galp (1.409) arrojaría un saldo de 3.145 estaciones de servicio, un 19,7% del total. De esta manera, Repsol aún contaría con 593 gasolineras más frente a la suma de Moeve y Galp aunque su hasta ahora dominio absoluto en la Península se vería discutido.

En cuanto a quién está detrás de cada una, Moeve está participada por dos grandes accionistas: Mubadala, el brazo inversor del fondo soberano de Abu Dabi, con un 67% del capital, y el fondo británico Carlyle, con un 37% restante que adquirió en 2019. Por su parte, la portuguesa Galp cotiza en la Bolsa portuguesa a través de un 55% de sus acciones, mientras que el otro 45% restante se lo reparten entre Amorim Energia, con un 36,7%, y la sociedad estatal Parpública, con un 8,2%.



Cerrar la brecha de género de la transición energética dispararía el PIB

● El astillero de Fene es, según las empresas fabricantes, un "centro de referencia europeo en eólica marina"



El PIB español podría aumentar en 122.000 millones de euros anuales si se cierra la brecha de género de la transición energética

Energías Renovables [el periodismo de las energías limpias.](#)

<https://www.energias-renovables.com/panorama/el-pib-espa-ol-podr-a-aumentar-20260114>

Celia García-Ceca

Miércoles, 14 enero 2026

'Coste de oportunidad de la brecha de género en la transición energética' es el título del último informe **ClosinGap** impulsado por **Enagás** y presentado este martes en Madrid que analiza cómo la infrarrepresentación femenina supone un obstáculo decisivo para un desarrollo justo, igualitario y competitivo. El estudio, elaborado por Afi, cuantifica por primera vez el impacto económico de la brecha de género en los sectores vinculados a la transición energética: si se alcanzara la paridad, el PIB español podría aumentar en 122.000 millones de euros anuales, equivalente al 7,7% del PIB nacional de 2024. El informe evidencia que el talento femenino, clave para el éxito de la transición energética, sigue infrautilizado en los sectores estratégicos de futuro.

El informe deja claro que reducir la brecha de género no solamente contribuiría a la equidad, sino que supondría un importante salto cualitativo en crecimiento, innovación y sostenibilidad para la economía española. En esta línea, el documento detalla un paquete de propuestas para facilitar la incorporación de las mujeres al sector, desde incentivos concretos en la formación y la selección, campañas de visibilización y referentes femeninos, hasta mejoras en el seguimiento y evaluación de las políticas de igualdad. También aboga por la automatización en el acceso a ayudas frente a la pobreza energética y un mejor seguimiento estadístico de las brechas de género.

Desigualdad estructural pese al avance educativo

El informe revela que, pese a representar el 38% de los empleados con estudios universitarios en el sector, las mujeres ocupan solo el 24% del empleo total vinculado a la transición energética, con

especial presencia en sectores menos remunerados y administrativos, y una escasa participación en puestos técnicos, operativos y de liderazgo. La brecha persiste en todas las generaciones: las nuevas cohortes muestran avances en formación, pero no en acceso a empleos técnicos ni puestos de responsabilidad. También destaca la escasa presencia femenina tanto en itinerarios de Formación Profesional vinculados al sector como en titulaciones universitarias STEM, lo que limita el acceso de las mujeres a las oportunidades emergentes de empleo verde. Solo el 11% de las mujeres egresadas en carreras relacionadas logra insertarse laboralmente en el sector, frente al 23% de los hombres.

La brecha laboral y la pobreza energética

Las mejores condiciones laborales del sector —con menor temporalidad y brechas salariales más reducidas que en el conjunto de la economía— no han sido suficientes para cerrar la brecha de género. El conocido “techo de cristal” sigue limitando el acceso de las mujeres a la alta dirección: apenas un 22% de los cargos directivos del sector recaen en mujeres. Además, la retención de talento sigue siendo un reto; las mujeres dedican un menor porcentaje de su vida laboral a estos sectores en comparación con los hombres. Asimismo, el documento pone el acento en uno de los aspectos menos visibilizados: la pobreza energética afecta con mayor intensidad a hogares encabezados por mujeres, especialmente monomarentales y pensionistas, generando mayores riesgos para la salud, sobrecarga de cuidados y limitaciones en el acceso a derechos básicos como consumidoras de energía.

El compromiso social y ambiental

Según el Barómetro del CIS (marzo 2025), la preocupación y el compromiso con la acción climática es significativamente superior entre las mujeres, especialmente entre las generaciones jóvenes, donde más del 94% de las mujeres de la generación Z considera la transición energética una oportunidad para el desarrollo empresarial y la innovación. De acuerdo a las proyecciones del estudio, de mantenerse las tendencias actuales la paridad de género en el sector de la transición energética no se alcanzaría hasta 2061. Incluso con políticas activas, la igualdad total no llegaría antes de 2043. Solo un giro radical, acorde a las metas internacionales (igualdad en 2030), permitiría acelerar el cierre de la brecha, para lo que sería necesario incrementar la presencia femenina en el sector a ritmos cinco veces superiores a los actuales.

Judit Carreras, Directora del Instituto de Transición Justa: "informes como este son clave para entender que la transición energética no es solo tecnológica o climática, sino una palanca para la calidad del empleo y para avanzar hacia una sociedad más justa. Constatamos que, a mayor ambición en igualdad de género, mayor es la velocidad de convergencia y el impacto positivo sobre la economía y el bienestar colectivo"

Arturo Gonzalo, Consejero Delegado de Enagás: "detrás de cada dato que ofrece este informe hay personas, talento y oportunidades que no podemos permitirnos perder. La igualdad no puede esperar y el propósito de esta investigación es que sirva para actuar. Medir la desigualdad de género y sus consecuencias es la forma de adoptar con firmeza las políticas y medidas adecuadas"

Marieta Jiménez, Presidenta de ClosinGap: "el informe es, ante todo, una invitación. A mirar con perspectiva. A trabajar con urgencia. A diseñar la transición energética desde la convicción de que la igualdad no es un añadido, sino una condición indispensable para el progreso. Si logramos sumar todas las voces —las de hoy y las de mañana—, haremos que la energía que mueve al país sea también la energía que cierre brechas, que genere oportunidades y que construya una sociedad más próspera para todos y para todas"

Hydro Tasmania lleva a cabo la demolición controlada de la chimenea de una de las últimas centrales eléctricas...

- McMahon Services utilizó 41 kilogramos de explosivos y detonadores programados electrónicamente para garantizar una sincronización precisa y el colapso seguro de la estructura.



Hydro Tasmania lleva a cabo la demolición controlada de la chimenea de una de las últimas centrales eléctricas alimentadas con petróleo de Australia

<https://elperiodicodelaenergia.com/hydro-tasmania-lleva-a-cabo-la-demolicion-controlada-de-la-chimenea-de-...>

José A. Roca

Miércoles, 14 enero 2026

McMahon Services utilizó 41 kilogramos de explosivos y detonadores programados electrónicamente para garantizar una sincronización precisa y el colapso seguro de la estructura

Hydro Tasmania ha anunciado la demolición de la chimenea de 110 metros de altura de la clausurada central eléctrica de Bell Bay, una de las últimas generadoras del país que funcionaban con petróleo.

La espectacular demolición tuvo lugar el lunes cerca de las orillas del río Tamar. Hydro Tasmania indicó que McMahon Services utilizó 41 kilogramos de explosivos y detonadores programados electrónicamente para garantizar una sincronización precisa y el colapso seguro de la estructura.

“La demolición de la chimenea fue un gran momento que el equipo llevaba tiempo esperando, y realizaron un trabajo fantástico”, dijo el director del proyecto, Aaron McCreath.

“Hacer caer una estructura tan alta y estrecha es un trabajo muy complejo y requiere un equipo especialista altamente cualificado”.

La central eléctrica de Bell Bay fue construida entre 1971 y 1974, y sus dos generadores de turbina de vapor de 120 megavatios funcionaban con fuelóleo pesado transportado por buques cisterna río

arriba por el Tamar. Se utilizaba cuando los niveles de agua eran bajos y las centrales hidroeléctricas de Tasmania necesitaban respaldo.

Los generadores Parsons, junto con sus calderas asociadas y otros equipos, se construyeron en Inglaterra. En 2003, Bell Bay se convirtió de petróleo a gas, lo que prolongó su vida útil hasta que dejó de operar en 2009.

Hydro Tasmania afirma que los trabajos en Bell Bay están llegando a su fase final para que el emplazamiento pueda reutilizarse. Se espera que toda la actividad concluya a principios de 2026.

Lluvia de dividendos en el sector eléctrico

- Coincidiendo con el reciente pago de dividendos a cuenta por parte del sector eléctrico español, revisamos las políticas de dividendos de las tres grandes empresas eléctricas y gasistas.



Un panel del Ibex 35, en el Palacio de la Bolsa, en Madrid (España).

<https://elperiodicodelaenergia.com/lluvia-de-dividendos-en-el-sector-electrico/>

José Javier Ruiz

Miércoles, 14 enero 2026

Coincidiendo con el reciente pago de dividendos a cuenta por parte del sector eléctrico español, revisamos las políticas de dividendos de las tres grandes empresas eléctricas y gasistas

Pendientes todavía de las cuentas definitivas para el 2025, se puede decir que **Iberdrola**, **Endesa** y **Naturgy** pagaron conjuntamente en torno a los €7.200 millones en dividendos a sus accionistas, incluidas nuevas acciones como pago de dividendos de Iberdrola. Sin embargo, esta cifra queda empujada si comparamos con una revalorización de €48.000 millones de la capitalización bursátil conjunta.

Si buscamos un año completo auditado, en 2024 Naturgy pagó en dividendos efectivos el equivalente al 34% de su flujo de caja operativo neto, mientras que Endesa pago el 25,8% de su flujo de caja, e Iberdrola únicamente el 9,8%, ya que parte de los dividendos se pagaron en nuevas acciones. Las tres tienen políticas de dividendos muy parecidas basadas en un suelo mínimo de dividendo anual y alguna concreta más en porcentaje de "pay-out" de dividendos.

El pago de dividendos se aprueba por mayoría en la Junta Anual de Accionistas. El mejor escenario para una empresa cotizada es que sus accionistas reinviertan los dividendos en la compra de más acciones, y que esta demanda de acciones se traduzca en precios de la acción superiores. Sin embargo, el perfil de los accionistas de una empresa no puede ser más heterogéneo.

Dos perfiles de accionistas muy parecidos en Endesa y en Naturgy

En el caso de Endesa, esa heterogeneidad de accionistas se ve simplificada por un único accionista de gran peso dentro del capital social, el grupo italiano Enel. La política de dividendos del grupo Enel es que ninguna de sus participadas puede pagar más del 70% del beneficio distribuable, que es el porcentaje de beneficio que paga la matriz italiana. Se trata de una disciplina intragrupo para no pagar "en exceso" a accionistas de filiales como Endesa, que no son estrictamente accionistas de Enel.

El papel de estos accionistas de Endesa es relevante, ya que ayudan a co-financiar a Enel su inversión en la eléctrica española. El actual programa de recompra de acciones de Endesa tiene como objetivo dar una salida atractiva a estos accionistas minoritarios, que pueden vender sus acciones a la propia Endesa. Para Endesa supone cancelar el dividendo de esta creciente autocartera.

Naturgy, a merced de inversores no pasivos

En el caso de Naturgy, la presencia del capital riesgo hace que sus accionistas no sean inversores pasivos, sino que se involucran al máximo en la gestión de la compañía que adquieren a precios por debajo de su valor intrínseco. En algunos casos, tienen planeado ya su salida desde el día que entraron en Naturgy.

El objetivo de estos fondos es salir a multiplicadores mayores que a los que entraron para maximizar la tasa de rentabilidad interna sobre el capital invertido. El pago de un dividendo atractivo permite que una rentabilidad alta del dividendo a la que pueda cotizar la acción sirva de "suelo" para el precio de la acción, asumiendo que se esté creando valor para el accionista. De ahí el alto porcentaje de dividendos pagados sobre el flujo de caja operativo de Naturgy.

Iberdrola tiene un perfil de accionistas diferente por su heterogeneidad

El mayor accionista de Iberdrola es el fondo soberano Qatar Investment Authority, con únicamente el 6,03% del capital. Esto contrasta con el 70% que tiene Enel en Endesa o el 51% que tienen hoy IFM, Blackrock, CVC y Corporación Financiera Alba en Naturgy, excluyendo a Criteria Caixa y a Sonatrach, accionistas históricos de la gasista.

A la hora de pagar el dividendo, Iberdrola tiene en cuenta esta homogeneidad de accionistas y ofrece la oportunidad de reinvertir voluntariamente el dividendo directamente en acciones de la propia Iberdrola a través de su programa de "script dividend". El accionista se beneficia además de las ventajas fiscales asociadas. Por si fuera poco, Iberdrola se ha comprometido históricamente a la recompra de nuevas acciones, derivadas del "script dividend", para mantener un número constante de acciones a medio plazo. De esta manera, se evita la dilución de beneficios netos entre los accionistas que no decidieron reinvertir el dividendo.

Al igual que el grupo Enel, Iberdrola se ha apoyado en la co-financiación de accionistas minoritarios en algunas de sus inversiones internacionales. Fue el caso de su filial estadounidense Avangrid y la brasileña Neoenergia, además de gran parte de sus parques eólicos marinos con el objetivo de diluir

el riesgo asumido. En los dos últimos años, Iberdrola ha hecho un esfuerzo financiero importante (con ampliación capital incluida) para incentivar a estos inversores minoritarios a que saliesen del capital de ambas filiales, reduciendo así el efectivo que el grupo paga a inversores no necesariamente accionistas directos de Iberdrola.

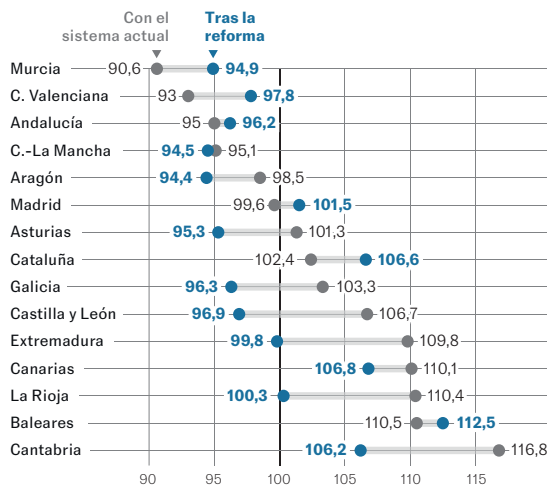
Lo relevante es el retorno total para el accionista

Desde el punto de vista de un accionista que decide reinvertir en acciones el efectivo recibido en dividendos, no debería verse beneficiado más por una política de dividendos específica. Se ha podido beneficiar del afán de pagar altos dividendos en Naturgy, en la misma medida que de las ventajas fiscales de reinvertir el dividendo en acciones de Iberdrola. Un factor determinante es la rentabilidad por dividendo a la que haya comprado sus acciones.

La rentabilidad del dividendo es únicamente un componente del retorno total de una acción. La revalorización de la acción dependerá de la creación de valor para el accionista, independientemente de las cantidades que se paguen en dividendos.

**Reparto de recursos por comunidades**

En base 100 (total nacional)



Fuente: FEDEA.

Aumento de la financiación

En euros por habitante ajustado

	Financiación efectiva	Variación respecto al modelo anterior
Total	3.731	341
Cataluña	3.977	507
C. Valenciana	3.650	496
Murcia	3.541	468
Baleares	4.196	450
Madrid	3.786	409
Andalucía	3.588	367
Castilla-La Mancha	3.526	301
Canarias	3.983	250
Aragón	3.522	183
Asturias	3.555	122
Galicia	3.593	89
Cantabria	3.960	0
La Rioja	3.744	0
Extremadura	3.722	0
Castilla y León	3.616	0

comunidades críticas puedan hacer sus aportaciones (...). No queremos que Cataluña pierda 4.700 millones", declaró.

Funcionamiento en 2027

La posibilidad de mantener el esquema vigente está contemplada en la disposición transitoria tercera de la actual Ley de Financiación, de 2009. Montero anunció que, después de este CPFF, el órgano donde se reúnen el Ministerio de Hacienda y los consejeros del ramo para debatir temas de finanzas autonómicas —y donde ayer no se votó la propuesta, puesto que es un encuentro informativo—, arrancarán las conversaciones bilaterales con cada uno de los territorios. La intención del Gobierno es que esté lista este año para que entre en funcionamiento en 2027, aunque es consciente de que será complicado reunir los apoyos necesarios en el Parlamento para que reciba luz verde.

Montero dedicó cada una de sus respuestas en la rueda de prensa posterior al CPFF a defender el nuevo modelo y a desmontar las acusaciones que lo tachan de insolidario y de traje a medida para Cataluña. La ministra aseguró que la reforma "supone un hito", porque hacía 17 años que no se presentaba una propuesta tan detallada y cerrada para renovar el modelo. Montero aprovechó también para criticar que el PP no se puso manos a la obra ni siquiera teniendo mayoría absoluta y pese a estar el marco pendiente de renovación desde 2014. Asimismo, negó que el sistema fuese "ideado para contentar a Cataluña", y recordó que los independentistas reclamaban un cupo similar al que disfruta el País Vasco. "Estamos hablando de una reforma del modelo común. Así que todos los titulares, insinuaciones, afirmaciones sobre mi persona y sobre el presidente, sobre que estábamos pactando un cupo separatista, son mentira", dijo.

La reforma que propone el Gobierno supone una evolución del sistema vigente con un aumento de los recursos a disposición de las comunidades en hasta 21.000 millones de euros en el primer año de funcionamiento del nuevo marco. El grueso de esta cifra, 16.000 millones, se conseguiría elevando el porcentaje de cesión a las autonomías del IRPF y del IVA del 50% actual al 55% y al 56,5%, respectivamente, y el resto sería el resultado de aumentar la aportación que hace el Estado a la caja común del sistema. De no acogerse voluntariamente al nuevo modelo de financiación, las comunidades renunciarían los recursos extra prometidos.

"El sistema garantiza la suficiencia. Es el primer hecho político diferencial", sostuvo Montero, detallando que más de 15.000 millones, equivalentes al 70% de los recursos adicionales que se inyectarán, irán a comunidades del PP (que gobiernan 11 de 15 territorios de régimen común). "Entonces me pregunto dónde está

La reforma de la financiación echa a andar con el único apoyo de Cataluña

Montero recuerda a las comunidades que es voluntario acogerse al nuevo modelo, que los gobiernos del PP creen que "golpea los principios de igualdad y solidaridad"

LAURA DELLE FEMMINE
VIRGINIA MARTÍNEZ
Madrid

La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, anunció ayer que las comunidades podrán decidir de forma voluntaria si se acogen al nuevo modelo de financiación autonómica o se quedan con el actual. Así lo comunicó a los consejeros autonómicos de este ámbito, a quienes trasladó en el Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF) la propuesta de reforma del sistema que presentó la semana pasada a los medios de comunicación tras acordarla con ERC. Cataluña es la única comunidad que manifestó expresamente, al finalizar el encuentro, su apoyo a la propuesta del Gobierno.

Las comunidades gobernadas por el PP volvieron a rechazar en bloque el sistema al considerar que "golpea los principios de igualdad y solidaridad", aunque la mayoría evita pronunciarse sobre si se adherirán o no voluntariamente en caso de que el modelo se apruebe. Las del PSOE —Asturias y Castilla-La Mancha, en especial esta última— se mostraron muy críticas. El consejero de Hacienda castellano-manchego, Juan Alfonso Ruiz Molina, tildó la propuesta y su carácter voluntario de "chantaje" de Cataluña al Gobierno central que ahora el ministerio quiere trasladar a las comunidades.

Desde que se anunció la reforma, que fue adelantada por el líder de ERC, Oriol Junqueras, el 8 de enero tras su reunión en La



La vicepresidenta María Jesús Montero y el ministro Ángel Víctor Torres, ayer en el CPFF. CLAUDIO ÁLVAREZ

Moncloa con Pedro Sánchez, las críticas por parte de la oposición y de los barones regionales se han sucedido en cascada, aunque había una presión creciente para renovar el marco de la financiación, pendiente desde 2014. Los representantes autonómicos llegaron más que molestos a la cita de ayer, lamentando que el acuerdo se haya diseñado tras una negociación bilateral con solo una comunidad, Cataluña, que además sale parti-

cularmente beneficiada con el nuevo esquema.

Tras la reunión, las comunidades del PP volvieron a criticar que la reforma no es el resultado de un proceso multilateral, sino de "un acuerdo político" que beneficia a Cataluña. La consejera de Hacienda catalana, Alicia Romero, habló al contrario de "una ventana de oportunidad", subrayando que el nuevo modelo es "más justo e igualitario". "Espero que las

El dato

70%

Es el porcentaje de los recursos adicionales que irán a las 11 comunidades gobernadas por el PP del total de recursos que se inyectarán al sistema de financiación autonómica con el nuevo modelo.



EL PAÍS, JUEVES 15 DE ENERO DE 2026

el perjuicio. Es la máxima de que siempre se beneficia Cataluña y se perjudica al resto. Pero esta afirmación es falsa”, insistió.

De acuerdo con los datos de Hacienda, todas las comunidades engordarían el volumen de los recursos a su disposición, con la excepción de Cantabria y Extremadura, que sin embargo serían compensadas (garantizando el llamado *statu quo*) para que no pierdan ingresos con respecto al marco actual. Cataluña sería la segunda comunidad que más vería incrementar sus ingresos en términos absolutos, con unos 4.700 millones adicionales, solo por detrás de Andalucía y saldría beneficiada por los nuevos ajustes al reparto inicial que Hacienda plantea introducir: un fondo climático que se destinaría principalmente a los territorios mediterráneos y la posibilidad de aumentar el porcentaje de cesión de IVA.

Estos ajustes han sido criticados por arbitrarios por el centro de estudios Fedea, en un análisis publicado ayer y firmado por su director y experto en financiación autonómica, Ángel de la Fuente.

“

Lo que no vamos a hacer es volver a meter la reforma en el cajón”

María Jesús Montero

Vicepresidenta primera y ministra de Hacienda

El economista considera que la propuesta de reforma es positiva, porque simplifica el modelo y se traduce, “de entrada, en un reparto más equitativo de sus recursos”. Pero critica que se han incluido “dos nuevos elementos de más que dudosa justificación”, el Fondo Climático y el Mecanismo IVA Pymes, que “reintroducen la arbitrariedad que con buen criterio se buscaba eliminar”.

Otro punto caliente era la ordinalidad, criticada por la mayoría de las comunidades porque beneficia a los territorios más ricos. Este principio implica que una autonomía ocupe la misma posición en el *ranking* de las comunidades que más aportan y que más reciben, una asimetría que se garantizará para Cataluña en el futuro marco, como había exigido ERC, pero que no se blindó en la reforma. “La ordinalidad que contiene el modelo de financiación autonómica que presentamos es la misma que contiene el que abandonamos”, zanjó la ministra.

Tras las reuniones bilaterales con cada comunidad, el Gobierno empezará a escribir la ley. Una vez esté listo el articulado de la norma, que tiene que tramitarse como ley orgánica, arrancarán las reuniones con los grupos políticos. “Le pido al PP que me diga con qué parte del modelo no está de acuerdo. Lo que no vamos a hacer es volver a meterlo [la reforma] en el cajón”, aseguró.



XVI edición de Spain Investors Day

El Rey defiende la estabilidad y el libre comercio frente al regreso del proteccionismo económico

Felipe VI destaca el compromiso de España con el multilateralismo y la cooperación internacional en la inauguración del foro

PABLO SEMPERE
MADRID

El rey Felipe VI defendió ayer la estabilidad, la certidumbre y la apertura económica como elementos clave para atraer inversión internacional, en un momento marcado por la creciente incertidumbre geopolítica, el endurecimiento de las reglas comerciales y el regreso de las medidas proteccionistas. Lo hizo durante la inauguración de la XVI edición del foro Spain Investors Day, que se celebra estos días en Madrid, ante una amplia representación de inversores internacionales y directivos de grandes compañías españolas.

En el acto de inauguración, el Rey enmarcó el encuentro en un contexto internacional cada vez más complejo, advirtiendo del deterioro del entorno geoestratégico y del regreso de dinámicas que se percibían ya como superadas. "Prácticas que creíamos que ya no formaban parte del menú estratégico y comercial, o que estaban desapareciendo progresivamente, están regresando con fuerza y de manera preocupante", al tiempo que "las lecciones del siglo XX, que antes se consideraban sólidas y ampliamente compartidas, parecen estar debilitándose rápidamente", reflexionó.

El encuentro empresarial e inversor se celebra en un momento especialmente sensible, marcado por la intensificación de las tensiones comerciales entre las grandes potencias económicas tras el regreso de Donald Trump a la Casa Blanca. A los vaivenes y amenazas arancelarias se le suma un uso cada vez más frecuente del comercio como instrumento de presión política, en un escenario agravado por la fragmentación del sistema multilateral y por los conflictos armados latentes o ya en desarrollo.

Frente a este panorama, el Rey puso el acento en el valor de la estabilidad y la certidumbre, recordando que "son cualidades que, cuando están presentes, a menudo pasan desapercibidas y se dan por sentadas", y que solo adquieren plena relevancia cuando desaparecen. En el ámbito de la inversión, subrayó que estos factores resultan determinantes, ya que los proyectos empresariales requieren horizontes largos y marcos regulatorios previsibles.

En este sentido, el Rey reafirmó el posicionamiento de España como una economía abierta, incluso en un contexto adverso. "A pesar de un entorno cada vez más inestable e incierto, España sigue manteniendo un firme compromiso con el libre comercio y la cooperación internacional", afirmó, destacando, además, que el país concibe la apertura "no como una vulnerabilidad, sino como un activo estratégico". "Yo no pongo dinero como inversor, pero sí tengo interés en la estabilidad a largo plazo", bromeó.

Desafíos geopolíticos

En esta edición, el foro reunirá a los principales actores de la economía española, entre ellos, miembros del equipo económico del Gobierno, organismos reguladores, grandes empresas e inversores internacionales. Uno de ellos fue Luis de Guindos, vicepresidente del Banco Central Europeo (BCE), quien recordó ayer que "nos enfrentamos a un gran cambio en el orden mundial con los aumentos de los desafíos geopolíticos", lo que retrasa las decisiones de inversión y presiona a los hogares a aumentar el ahorro preventivo. Todo ello "eleva notablemente los riesgos a la baja para el crecimiento económico".



El rey Felipe VI, durante su intervención en la inauguración de la XVI edición del Spain Investors Day, ayer, en Madrid. PABLO MONGE

El monarca reafirma el posicionamiento del país como una economía abierta, incluso en un contexto adverso

De Guindos urge a reducir los déficits fiscales excesivos y la deuda pública en la eurozona

A la vez, los aranceles de Estados Unidos alteran los patrones comerciales y eso "puede complicar todavía más la dinámica de la inflación", aunque por ahora se mantenga en niveles estables y converja hacia el objetivo del 2% que se fija Fráncfort.

El vicepresidente del BCE argumentó que la materialización de los riesgos geopolíticos podría actuar como un verdadero "detonante" de tres de las principales amenazas para la estabilidad financiera de la zona euro: las elevadas valoraciones en los mercados de activos, el creciente grado de interconexión en-

tre los bancos y el sector no bancario, y los desafíos fiscales que afrontan algunos países.

Y recordó que el aumento del gasto en defensa necesario para cumplir el nuevo objetivo de la OTAN, junto con el envejecimiento de la población y el cambio climático, constituyen "desafíos significativos" en términos de consolidación fiscal, aunque en buena medida, a la vez, contribuyan a tirar de la economía. Por eso, de cara a mitigar los riesgos sobre la deuda soberana, insistió en la necesidad de reducir los déficits fiscales excesivos y la deuda pública en la eurozona.

En los 16 años que se lleva celebrando esta cita, más de 3.000 inversores han acudido al encuentro, que se ha convertido en el escaparate de las empresas españolas para la inversión extranjera. En esta ocasión se espera la participación de 42 empresas cotizadas y la llegada de cerca de 200 inversores nacionales e internacionales de una docena de países.

Un escaparate que Felipe VI aprovechó para subrayar también el firme anclaje europeo de España, plenamente comprometida con el mercado único, la seguridad jurídica y el marco estable que proporciona la Unión Europea, así como su apuesta por el multilateralismo y la cooperación como principios rectores de sus relaciones internacionales y sus "estrechos y duraderos vínculos con América Latina".

Exportaciones récord

El discurso puso asimismo en valor el perfil internacional de la economía española. El Rey recordó que España se sitúa entre los principales receptores mundiales de inversión extranjera directa y que ha alcanzado niveles récord de exportaciones, "los más altos de toda nuestra historia", con el mayor número de empresas exportadoras registrado hasta la fecha. Un dinamismo que, según señaló, refleja la competitividad internacional de las empresas españolas, muchas de ellas líderes en sus respectivos sectores.

En este contexto, el monarca destacó que las firmas internacionalizadas son más resilientes frente a los ciclos económicos, generan empleo más cualificado y estable y muestran una mayor capacidad de innovación, además de producir efectos positivos indirectos mediante la transferencia de conocimiento y habilidades.

Felipe VI concluyó reafirmando que "España sigue siendo uno de los países más abiertos del mundo al comercio y a la inversión internacionales" y lanzó un mensaje claro a los inversores extranjeros, a quienes aseguró que son "más que bienvenidos en España", subrayando su papel decisivo en el crecimiento, el empleo y la transformación de la economía durante las últimas décadas.



Davos avisa a Sánchez del “riesgo” de España en pensiones y sanidad

INFORME PREVIO AL FORO ECONÓMICO MUNDIAL/ A pocos días de la mayor cita mundial de líderes políticos y económicos, el informe Global Risk apunta los peligros que acechan a cada país y a la economía global.

Miguel Á. Patiño. Madrid

El informe Global Risk 2026, previo al Foro Económico Mundial, que se celebra la próxima semana en Davos, sitúa como uno de los principales riesgos en España la “insuficiencia de los servicios públicos, como la protección social, la educación, infraestructuras y pensiones”.

En la práctica, puede ser interpretado como un jarro de agua fría al Gobierno de Pedro Sánchez, que siempre se ha mostrado como el gran defensor de esos asuntos. Desde La Moncloa, en cambio, se puede ver como un aliciente para que el Gobierno, ahora más que nunca, siga trabajando por esos temas.

Se mire como se mire, el Global Risks Report analiza año tras año los riesgos que acechan a las principales economías. El documento será presentado de forma íntegra la próxima semana en la localidad suiza de Davos, a lo largo del Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF) que se celebrará allí entre el lunes y el viernes. Ayer tuvo lugar un avance.

Opinión de 1.300 expertos

El informe se basa en la encuesta anual de percepción de riesgos globales, que reúne los principales puntos de vista de más de 1.300 expertos y líderes políticos y empresariales que colaboran con WEF. Año a año, después de casi dos décadas, el informe analiza la evolución de los riesgos mundiales en general y por países. Es un referente para aseguradoras y para otras empresas a la hora de fijar primas o tomar decisiones de inversión.

A nivel mundial, los mayores riesgos ahora son la confrontación geopolítica, la inteligencia artificial, la desinformación y la polarización social. Además de a nivel internacional, el Global Risk sirve de termómetro para medir las vulnerabilidades de cada país. En el caso de España, el pasado año la percepción de riesgos que tenía Davos era, por este orden: la deuda pública, la falta de mano de obra cualificada, la polarización social, el miedo a una recesión repentina y, por primera vez, el miedo a la escasez de suministro de agua y su gestión (el informe llegó justo después



Pedro Sánchez, presidente del Gobierno, estuvo en el World Economic Forum en Davos (Suiza) en 2025 y volverá este año.

Sánchez, Trump y Milei, juntos pero no revueltos en la ‘Zona C’ de Davos

Miguel Á. Patiño. Madrid

El próximo miércoles, día 21 de enero, será uno de los días más intensos que se recuerden en el Foro Económico Mundial de Davos, cuando no el que más. Está prevista la intervención, presencial, del presidente del Gobierno español, Pedro Sánchez, del presidente de Estados Unidos, Donald Trump y del presidente de Argentina, Javier Milei. De todos es conocido que Sánchez está en las antípodas de Milei y de Trump en lo

personal y en lo político. La organización del Foro ha tenido que hacer malabares para evitar que sus intervenciones se solapen. También, si no quieren, Sánchez no se cruzará con Trump ni con Milei ni viceversa.

Aunque todos estén en el mismo recinto, el Kongresszentrum, o centro de convenciones de la localidad. Y en concreto en la denominada *Zona C*, una de las habilitadas para grandes eventos, con espacios con capacidad para hasta más

de 900 personas sentadas. Sánchez pronunciará su discurso entre las 10:00 y las 10:30 horas. En ese mismo sitio, Trump tiene programado su discurso entre las 14:30 y las 15:15. Milei tiene programada su intervención acto seguido, entre las 15:45 y las 16:15 horas.

En los tres casos, además de permitirse la asistencia presencial hasta completar aforo, se podrá seguir las intervenciones vía *streaming* con traducción simultánea a varios idiomas. Aun está por

definir la agenda de encuentros que mantendrá Sánchez, tanto a nivel político como empresarial. El Gobierno está convocando un encuentro de Sánchez con los primeros ejecutivos españoles más destacados en Davos, entre ellos Marc Murtra (Telefónica), Ignacio Galán (Iberdrola), Carlos Torres (BBVA), Francisco Reynés (Naturgy), Ana Botín (Santander), José Manuel Entrecanales (Acciona), y Maarten Wetselaar (Moeve).

de la DANA). En el informe de este año, el riesgo de la polarización social ha escalado al primer puesto.

En segundo puesto se mantiene la falta de mano de obra cualificada. Por primera vez aparece (en tercer lugar) la insuficiencia de servicios públicos como protección social, educación, infraestructuras y pensiones.

Deuda y empleo

La deuda (pública y privada) pasa a un cuarto puesto. Y en quinto lugar aparece la falta de oportunidades laborales

adecuadas, o el desempleo. Los responsables del World Economic Forum explican que a nivel global “la confrontación geoeconómica surge como el principal riesgo global para 2026, lo que refleja cómo los conflictos armados, la instrumentalización de las herramientas económicas y la fragmentación social están

Confrontación geopolítica, IA y desinformación, los peligros que más acechan en el mundo

convergiendo en el corto plazo”.

Solo un 1% espera “calma”

Las perspectivas globales siguen siendo inciertas. “La mitad de los líderes y expertos encuestados espera un mundo turbulento o tormentoso en los próximos dos años”, dice el informe, mientras que un 40% adicional prevé un escenario inestable. Sólo el 9% anticipa estabilidad y apenas el 1% “espera calma”, lo que subraya la profundidad de la preocupación reflejada en la encuesta de este año. Los ries-

gos económicos muestran el mayor aumento de los últimos años. La desaceleración económica y la inflación aumentan de forma significativa.

Burbujas y ‘shocks’

Todo ello junto con una creciente preocupación por el aumento de la deuda y las posibles burbujas financieras. En este marco, el informe destaca los riesgos para las cadenas de suministro y la capacidad de cooperación necesaria para hacer frente a los *shocks* económicos.