



Resumen de prensa 05/01/2026

5/1/2026

Índice

UNEF

José Donoso, director general de la Unión Española Fotovoltaica (UNEF)- Transformando los riesgos en oportunidades	4
César Gimeno Alcalá: "Canàries és un territori idoni al desenvolupament de l'energia solar"	7
César Gimeno Alcalá: "Canàries és un territori idoni per al desenvolupament de l'energia solar"	8
César Gimeno Alcalá: "Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de energía solar"	9
César Gimeno Alcalá: "Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de energía solar"	10
César Gimeno Alcalá: "Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	11
César Gimeno Alcalá: "Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	12
César Gimeno Alcalá: "Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	13
César Gimeno Alcalá: "Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	14
César Gimeno Alcalá: "Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	15
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	16
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	18
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	20
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	22
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	25
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	27
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	29
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	31
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	33
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	35
César Gimeno Alcalá: "Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar"	37
César Gimeno Alcalá: "Canarias nun territorio idóneo para o desenvolvemento da enerxía solar"	39

César Gimeno Alcalá: Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar	41
César Gimeno Alcalá: Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar	43
Crece el uso de placas solares en bares, talleres o comercios pese a las trabas administrativas	45

LA ENERGIA FOTOVOLTAICA	
El 92% de la población mundial y tiene acceso a la electricidad	49
Greenergy cierra la financiación de la planta fotovoltaica Ayora en Valencia por 99 millones de euros	51
La solar fotovoltaica se convierte en la primera fuente eléctrica de España en 2025	53
La subida al diésel y los incentivos al coche eléctrico, principales medidas fiscales en energía para 2026	55
Málaga estrena el primer proyecto fotovoltaico privado en un aeropuerto español diseñado para evitar el deslumbramiento aéreo	58
Portugal registró en 2025 el récord histórico de consumo de electricidad	60

LAS RENOVABLES	
Fondo de 100 millones para las zonas rurales con renovables	62
Bruc refinancia 474 millones para crecer en el negocio de baterías	63
Greenergy arranca el nuevo año como estrella del sector de renovables	64
Dominion y Orsted plantarán cara al veto de Trump a la eólica marina el 16 de enero	65
L' energètica La empresa pública alcanza una potencia de renovables instalada de 50 MW	66
El momento de cuadrar las cuentas de las baterías	67
Emmanuel Macron, presidente de Francia. Pilares de la transición energética en 2026	69
Andalucía usará la cooperación transfronteriza España-Portugal para impulsar sus políticas de apoyo al hidrógeno verde	70
El debate incómodo de los biocombustibles	73
El ensuciamiento de los heliostatos encarece la generación eléctrica de la termosolar hasta un 50%	78
El plan de CATL para hacer del sodio la alternativa barata al litio	80
Erika Martínez, presidenta de Goiener-¿Quo vadis, sector energético?	83
Fernando Ferrando, presidente de la Fundación Renovables-Al mal tiempo, buena cara	86
India exige un 20% de contenido local en proyectos de almacenamiento en baterías	89
José María González Mazón, coordinador de Energía de Adenex (Asociación para la Defensa de la Naturaleza y los Recursos de Extremadura) Almaraz y el final de la Era del Átomo	91
Juan Virgilio Márquez, director general de la Asociación Empresarial Eólica (AEE) Eólica 2026: seguridad del sistema, repotenciación, industria europea y eólica marina	94
La voz de APPA Renovables, en el Anuario ER 2025	97

Las energías renovables cubrieron el 68% de la demanda eléctrica portuguesa en 2025	100
Miguel Ángel Martínez-Aroca, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Energía Fotovoltaica (Anpier) 2026: solo soluciones	102
Miguel Rodrigo Gonzalo, director general del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) La transición energética acelera el paso	105
Sembcorp cierra la adquisición del propietario de un parque solar de 300 MW en India	108
TECNALIA colabora con la startup Surion Wind Systems para acelerar la modernización de los parques eólicos	110

LAS OTRAS ENERGÍAS

Europa acelera las autopistas transfronterizas para blindar su independencia energética	112
El 99% de los CEOs reafirma sus compromisos de sostenibilidad	114
Las pequeñas eléctricas vuelven a robar miles de clientes a las grandes compañías	115
Técnicas Reunidas segrega el área de energía para facturar 1.000 millones	116
Naturgy. La gran reordenación accionarial que viene	117
José Antonio Vera. Y el apagón, sin aclarar	118

LA ECONOMÍA

El PIB sufrirá en 2026 su desaceleración más intensa en cerca de dos décadas	119
El turismo extranjero se ralentiza, apunta a un 2025 de récord con 97 millones de viajeros	121
Empresas en retirada y 1.600 millones en juego	122
La industria en la eurozona agrava su caída y la española entra en retroceso	123
Los nuevos impuestos de 2025 recaudan 5.443 millones de euros	124
Un 2026 de infierno para micropymes y autónomos	125

Por José Donoso, director general de la Unión Española Fotovoltaica (UNEF)-Transformando los riesgos en oportunidades

● Tribuna / artículo de José Donoso, director general de la Unión Española Fotovoltaica (UNEF). Anuario ER 2025. Anuario de la revista Energías Renovables



José Donoso, director general de la Unión Española Fotovoltaica (UNEF)

Energías Renovables

el periodismo de las energías limpias.

Transformando los riesgos en oportunidades

<https://www.energias-renovables.com/fotovoltaica/transformando-los-riesgos-en-oportunidades-20260102>

ER

Viernes, 02 enero 2026

El año 2025 se presentaba como el momento clave para dar respuesta a los desafíos que el éxito en la transición del sector eléctrico presentaba. La necesidad imperiosa de introducir almacenamiento a gran escala, acelerar la electrificación de los usos finales de la energía, incrementar la contribución de la energía fotovoltaica a la sostenibilidad del sistema, reducir los vertidos que empezaban a crecer y dar un renovado impulso al autoconsumo y a las comunidades energéticas son algunas de las asignaturas que había que abordar este año.

Comenzamos el año desde una posición de fortaleza y estabilidad asentada durante 2024. España instaló 7,2 GW netos en ese año, consolidándose como segundo mercado europeo. En cuanto a inversión en I+D, tenemos 521 millones de euros, un 3,78% de intensidad de innovación, más del doble que la media de las empresas españolas (1,61%). El sector generó más de 270 millones de euros en ingresos locales, fortaleciendo las arcas municipales. Y exportamos 3.400 millones de euros anuales, sostenemos 146.000 empleos y aportamos 10.694 millones de euros al PIB nacional.

Abril cambió el escenario previsto

El apagón colocó a las renovables en el centro de una tormenta mediática injusta en la que, sin datos ni informes, se nos señaló como culpables, especialmente a la energía fotovoltaica. Desde UNEF exigimos rigor y esperar a las conclusiones técnicas, y empezamos una intensa campaña de

comunicación para explicar nuestro punto de vista a la sociedad. Cuando llegaron los informes, todos coincidieron en que el fallo residía en el control de tensión de las centrales convencionales, no en la cantidad de renovables en el sistema. Además, lejos de ser parte del problema, la fotovoltaica demostró en las semanas posteriores su capacidad para reforzar la estabilidad de la red.

Paradójicamente, esta circunstancia negativa aceleró cambios que veníamos reclamando desde hace años para el sector fotovoltaico. El Procedimiento Operativo 7.4, que llevaba paralizado cuatro años, se aprobó en mes y medio. Esta norma abre a las renovables el mercado de reactiva, es decir, les permite ejercer su capacidad técnica para controlar la tensión y contribuir a una red estable y resiliente. Las empresas ya están empezando a habilitarse para participar, obteniendo por ello ventajas como prioridad de despacho, rampas más ágiles y una nueva fuente de ingresos por servicios de red.

La gran ocasión perdida

El RDL 7/2025 fue la gran ocasión perdida, a pesar de la intensa campaña social que llevamos a cabo, para dar respuesta a la mayor parte de nuestras peticiones. Por vía de los RD se están pudiendo rescatar alguno de los temas allí reflejados. Pero otros, como una definición adecuada del quinto hito o la congelación de los plazos para la consecución de los hitos en los casos de recursos o la adecuación a la realidad actual del requisito de las horas de los proyectos del ReCoRe no se han podido aprobar. El RD de Medidas Urgentes da personalidad jurídica al almacenamiento hibridado y simplifica su tramitación ambiental, eliminando obstáculos que frenaban la inversión. EL RD de autoconsumo elimina algunas barreras administrativas y crea una nueva posibilidad: la del almacenamiento distribuido. Elevar la simplificación administrativa a los 500 kW y la compensación dinámica de excedentes queda pendiente.

Concretar la demanda

El desafío de la electrificación, que significa aprovechar la ventaja competitiva que da la energía fotovoltaica para reindustrializar nuestro país, sigue pendiente. La demanda, a una escala no conocida con anterioridad, está ahí, pero es necesario concretarla. Hay 43 GW de puntos de conexión de demanda ya concedidos y 27,5 GW en planificación a 2030. El tiempo pone en riesgo esa concreción. La moratoria existente, a efectos prácticos, debe terminar bien sacando urgentemente los concursos de los nudos paralizados o liberándolos.

El gran elefante de la habitación sigue siendo la inadecuación del sistema de fijación de precios. Es urgente la convocatoria de nuevas subastas que incluyan almacenamiento y/o la introducción de esquemas que amortigüen esta inadecuación a través de la introducción de precios suelo y techo.

El modelo de negocio también se ha transformado. Desarrollar y operar ya no basta; ahora el valor lo extrae quien sabe gestionar el precio en mercados cada vez más complejos.

Y ninguno de estos desafíos se podrá superar sin respaldo social: dependemos de reguladores que, a su vez, escuchan a la opinión pública a la hora de posicionarse o legislar. Plataformas cada vez más organizadas alimentan el debate con desinformación, y frente a ello, solo cabe responsabilidad por parte de las instituciones, de los medios de comunicación y del propio sector fotovoltaico, con transparencia, prácticas excelentes, diálogo con los municipios y la convicción de que ningún proyecto prospera contra la voluntad del territorio que lo recibe.

Como sector hemos demostrado que sabemos crecer; ahora toca demostrar que sabemos consolidarnos. Como país no podemos dejar pasar esta ocasión histórica.

Por José Donoso, director general de la Unión Española Fotovoltaica (UNEF)

- Esta tribuna ha sido originalmente publicada en nuestro **Anuario 2025 (edición de papel, ER247)** , edición que está disponible así mismo, gratuitamente, **en formato PDF**
- Este es el Panorama de apertura del Anuario: **El año de los ceros**
- Y este es el **editorial** de nuestro **Anuario 2025**



CONTINGUT OFERT PER

proexca



CÉSAR GIMENO ALCALÁ

CEO i Soci Fundador d'IASOL i Delegat d'UNEF a Aragó de Thales Alenia Space a Espanya

«Canàries és un territori idoni per al desenvolupament de l'energia solar»

— **¿Per què van triar expandir-se a les Canàries?**

— Vaig viure una temporada a Xile, que va ser el primer país del món on l'energia solar va resultar rendible sense necessitat de cap tipus de subvenció, competint directament al mercat. El 2018 vaig entendre que Canàries podia presentar un escenari molt similar. Les característiques de l'arxipèlag —una generació energètica majoritàriament fòssil, sistemes elèctrics aïllats sense interconnexió amb el continent ni gairebé entre illes, i un excel·lent recurs solar— converteixen les Canàries en un territori idoni per al desenvolupament de l'energia solar.

Tot això em va portar a identificar una gran oportunitat per establir-nos i desenvolupar projectes a les illes.

— **¿Quines oportunitats podria presentar les Canàries com a hub empresarial o d'inversió?**

— Actualment, el percentatge d'energia renovable sobre l'energia primària a les Canàries està per sota del 10%, molt lluny de l'objectiu del 20% fixat per al 2030 en el PTECan 2030 i clarament per sota de la mitjana nacional. Això evidencia una oportunitat molt rellevant en el sector de les energies renovables.

A més, Canàries presenta unes característiques úniques per la seva



condició d'arxipèlag volcànic, amb grans relleus pròxims al mar i particularitats geològiques que fan que el desenvolupament de projectes energètics sigui diferent del del continent. A tot això se suma un marc fiscal atractiu que afavoreix la inversió.

— **¿Podria compartir un cas específic d'èxit que hagin assolit gràcies a ser a les Canàries?**

— Canàries ha sigut el lloc on hem desenvolupat el nostre primer projecte com a constructors de parcs solars per a Iberdrola. El resultat ha estat molt satisfactori i el client ha quedat especialment content amb la feina, cosa que ens ha permès ser convidats a licitacions en altres països, com Itàlia, on actualment estem involucrats en processos similars.

— **¿Quin impacte ha tingut ser allà quant a creixement, ingressos o projecció internacional per a vostès?**

Des de la creació d'IASOL Canàries, el pes de l'arxipèlag en la facturació del grup ha anat creixent de forma sostinguda, situant-se actualment entorn del 10% del total. En aquests moments estem analitzant projectes solars al nord de l'Àfrica i el nostre objectiu és que IASOL Canàries es converteixi en la plataforma des de la qual atenguem aquests nous mercats internacionals.

— **¿Quins consells donarien a altres empreses que estiguin considerant expandir-se a les Canàries?**

— Des d'un punt de vista estratègic, els recomanaria estudiar en profunditat les particularitats del seu negoci a les Canàries, recolzar-se en un bon equip local i tenir paciència, ja que la coordinació entre el Govern de les Canàries, els ajuntaments insulars i els ajuntaments pot fer que els processos no avancin tan ràpid com es desitjaria. En l'àmbit fiscal i tributari, és fonamental comptar amb un assessor local especialitzat, ja que el règim impositiu canari és diferent del peninsular —amb figures com l'IGIC o particularitats duaneres— i, alhora, ofereix importants avantatges fiscals per a les empreses que creen treball local.



CONTINGUT OFERT PER

proexca
proyectos, planes, obras

Gobierno de Canarias

**CÉSAR
GIMENO ALCALÁ**CEO i Soci Fundador d'IASOL i Delegat d'UNEF a
Aragón de Thales Alenia Space a Espanya

«Canàries és un territori idoni per al desenvolupament de l'energia solar»

— ¿Per què van triar expandir-se a les Canàries?

— Vaig viure una temporada a Xile, que va ser el primer país del món on l'energia solar va resultar rendible sense necessitat de cap tipus de subvenció, competint directament al mercat. El 2018 vaig entendre que Canàries podia presentar un escenari molt similar. Les característiques de l'arxipèlag —una generació energètica majoritàriament fòssil, sistemes elèctrics aïllats sense interconnexió amb el continent ni gairebé entre illes, i un excel·lent recurs solar— converteixen les Canàries en un territori idoni per al desenvolupament de l'energia solar. Tot això

em va portar a identificar una gran oportunitat per establir-nos i desenvolupar projectes a les illes.

— ¿Quines oportunitats podria presentar les Canàries com a hub empresarial o d'inversió?

— Actualment, el percentatge d'energia renovable sobre l'energia primària a les Canàries està per sota del 10%, molt lluny de l'objectiu del 20% fixat per al 2030 en el PTECan 2030 i clarament per sota de la mitjana nacional. Això evidencia una oportunitat molt rellevant en el sector de les energies renovables.

A més, Canàries presenta unes característiques úniques per la seva



condició d'arxipèlag volcànic, amb grans relleus propers al mar i particularitats geològiques que fan que el desenvolupament de projectes energètics sigui diferent del del continent. A tot això se suma un marc fiscal atractiu que afavoreix la inversió.

— ¿Podria compartir un cas específic d'èxit que hagin assolit gràcies a ser a les Canàries?

— Canàries ha sigut el lloc on hem desenvolupat el nostre primer projecte com a constructors de parcs solars per a l'iberdrola. El resultat ha sigut molt satisfactori i el client ha quedat especialment content amb la nostra feina, cosa que ens ha permès ser convidats a participar en licitacions en altres països, com Itàlia, on actualment estem involucrats en processos similars.

— ¿Quin impacte ha tingut ser allà quant a creixement, ingressos o projecció internacional per a vostès?

Des de la creació d'IASOL Canàries, el pes de l'arxipèlag en la facturació del grup ha anat creixent de forma sostinguda, situant-se actualment entorn del 10% del total. En aquests moments estem analitzant projectes solars al nord de l'Àfrica i el nostre objectiu és que IASOL Canàries es converteixi en la plataforma des de la qual atenguem aquests nous mercats internacionals.

— ¿Quins consells donarien a altres empreses que estiguin considerant expandir-se a les Canàries?

— Des d'un punt de vista estratègic, els recomanaria estudiar en profunditat les particularitats del seu negoci a les Canàries, recolzar-se en un bon equip local i tenir paciència, ja que la coordinació entre el Govern de les Canàries, els ajuntaments insulars i els ajuntaments pot fer que els processos no avancin tan ràpid com es desitjaria. En l'àmbit fiscal i tributari, és fonamental comptar amb un assessor local especialitzat, ja que el règim impositiu canari és diferent del peninsular —amb figures com l'IGIC o particularitats duaneres— i, alhora, ofereix importants avantatges fiscals per a les empreses que creen treball local.



CONTENIDO OFRECIDO POR

proexca
Proyectos Renovables en Extremadura



**CÉSAR
GIMENO ALCALÁ**

CEO y Socio Fundador de IASOL y Delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España

“Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

— ¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

— Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago — una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar — convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una

gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

— ¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

— Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes



relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

— ¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

— Canarias ha sido el lugar donde he-

mos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

— ¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

— ¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

— Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular — con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras — y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.



CONTENIDO OFRECIDO POR

proexca



CÉSAR GIMENO ALCALÁ

CEO y Socio Fundador de IASOL y Delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España

“Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

— ¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

— Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una

gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

— ¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

— Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes



relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

— ¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

— Canarias ha sido el lugar donde he-

mos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

— ¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

— ¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

— Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular — con figuras como el IGI o particularidades aduaneras — y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.



CONTENIDO OFRECIDO POR



CÉSAR GIMENO ALCALÁ

CEO y Socio Fundador de IASOL y Delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España

“Canarias es un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

— ¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

— Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una

gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

— ¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

— Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes



relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

— ¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

— Canarias ha sido el lugar donde he-

mos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

— ¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

— ¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

— Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular — con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras — y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.



CONTENIDO OFRECIDO POR

proexca
PROMOCIÓN EXTERNA DE ARAGÓN



CÉSAR GIMENO ALCALÁ

CEO y Socio Fundador de IASOL y Delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España

“Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

— ¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

— Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago — una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar — convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una

gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

— ¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

— Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes



relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

— ¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

— Canarias ha sido el lugar donde he-

mos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

— ¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

— ¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

— Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular — con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras — y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.



CONTENIDO OFRECIDO POR

proexca
proyectos energéticos**CÉSAR
GIMENO ALCALÁ**CEO y Socio Fundador de IASOL y Delegado de
UNEF en Aragón y Thales Alenia Space en España

«Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar»

— **¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?**

— Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía

solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

— **¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?**

— Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves



próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

— **¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?**

— Canarias ha sido el lugar donde he-

mos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en

procesos similares.

— **¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?**

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

— **¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?**

— Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular — con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras — y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.



CONTENIDO OFRECIDO POR

proexca
Proyectos Renovables



CÉSAR GIMENO ALCALÁ

CEO y Socio Fundador de IASOL y Delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España

“Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

—Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una

gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

—Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes



relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

—Canarias ha sido el lugar donde he-

mos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

—Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.



CONTENIDO OFRECIDO POR

proexca
EXPORTACIÓN, INICIATIVA, DESARROLLO



CÉSAR GIMENO ALCALÁ

CEO y Socio Fundador de IASOL y Delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España

“Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

— ¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

— Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una

gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

— ¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

— Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes



relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

— ¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

— Canarias ha sido el lugar donde he-

mos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

— ¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

— ¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

— Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular — con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras — y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,Energía Solar,Empresas,Trabajo,Energía

<https://www.elcorreogallego.es/economia/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330447.html>

El Correo Gallego

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,energía solar,Empresas,Trabajo,Energía

<https://www.diariocordoba.com/economia/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330444.ht...>

Diario de Córdoba

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,energía solar,empresas,Trabajo,energía

<https://www.laopinioncoruna.es/economia/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330454.ht...>

La Opinión A Coruña

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

Economía

Finanzas personales Activos Transformación Digital Empleo Vivienda Empresas en Alicante Empresa familiar Directorio provincia

ISLAS CANARIAS

Ofrecido por **proexca** impulsa, atrae, crece 

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España. / R

03 ENE 2026 6:00

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

Lo más leído Lo último

El Banco de Alimentos de Alicante se queda con la mitad de aportaciones tras la introducción de las tarjetas monedero

En la UCI dos corredores de la San Silvestre de Mérida tras sufrir sendas paradas cardiorrespiratorias

Catorce detenidos por cerca de mil estafas con SMS fraudulentos enviados desde Torrevieja a todo el país

Aemet prevé que la Comunidad Valenciana viva la Noche de Reyes más fría de los últimos 40 años

Entra en vigor en Elche la ordenanza del patinete y las sanciones comenzarán tras Reyes

Un barrio de Elche que tendrá que esperar a final de año para estrenar su nueva imagen

¿Hacia un mundo sin chocolate? La algarroba se erige en la alternativa al cacao

Como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

El Consorcio rescata otra vez Torremendo como posible ubicación de la planta comarcal de basuras

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el

norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

TEMAS CANARIAS ENERGÍA SOLAR EMPRESAS TRABAJO ENERGÍA

ALICANTE ELCHE BENIDORM VEGA BAJA ELDA ALCOY ACTUALIDAD OPINIÓN ECONOMÍA DEPORTES SUCESOS CULTURA VIDA Y ESTILO INFORMACIÓN PREMIUM

INFORMACIÓN

Quiénes somos Conózcanos Club Información Publicidad Branded Content Canal de denuncias

Editorial Prensa Alicantina, S.A.

Publicidad



Otras webs de Prensa Ibérica Media:

Prensa	>	La Opinión A Coruña	>	Stilo	>
Diari de Girona	>	La Opinión de Málaga	>	Viajar	>
Diario Córdoba	>	La Opinión de Murcia	>	Woman Madame Figaro	>
Diario de Ibiza	>	La Opinión - El Correo de Zamora	>		
Diario de Mallorca	>	La Provincia - Diario de Las Palmas	>	Canales temáticos	
El Correo de Andalucía	>	Levante - El Mercantil Valenciano	>	Casa Gourmet	>
El Correo Gallego	>	Mallorca Zeitung	>	Coches de ocasión	>
El Día	>	Regió 7	>	Código Nuevo	>
El Periódico de Aragón	>	Sport	>	Compramejor	>
El Periódico	>	Superdeporte	>	Fórmula 1	>
El Periódico de España	>			Iberempleos	>
El Periódico Extremadura	>	Radio y televisión		Comprobar Lotería de Navidad 2025	>
El Periódico Mediterráneo	>	Información TV	>	Medio Ambiente	>
El Periódico de Navarra	>	La Gaceta TV	>	Noticias	>

Emporda	>	Levante I V	>	Neomotor	>
Faro de Vigo	>	MediTV	>	Tendencias 21	>
INFORMACIÓN	>			Tu casa	>
La Crónica de Badajoz	>	Revistas		Buscando respuestas	>
La Nueva España	>	Cuore	>	Living Ibiza	>

Editorial Prensa Alicantina, S.A.
Todos los derechos reservados

[Aviso legal](#) | [Política de privacidad y cookies](#) | [Canal de denuncias](#) | [Preferencias de privacidad](#) | [Código Ético](#) | [Aviso de transparencia sobre anuncios políticos](#) |

Administrar Utiq

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,energía solar,empresas,Trabajo,energía

<https://www.informacion.es/economia/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330442.html>

Información

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,energía solar,Empresas,Trabajo,energía

<https://www.elperiodicodearagon.com/economia/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-12533...>

El Periódico Aragón

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,energía solar,Empresas,Trabajo,energía

<https://www.elperiodicoextremadura.com/economia/activos/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio...>

El Periódico Extremadura

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

● César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Empresas, Energía

<https://www.epe.es/es/economia/20260103/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330429>

El Periódico de España

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,energía solar,empresas,Trabajo,energía

<https://www.laprovincia.es/economia/activos/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330435...>

La Provincia

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,energía solar,empresas,Trabajo,energía

<https://www.farodevigo.es/economia/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330441.html>

Faro de Vigo

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,energía solar,empresas,Trabajo,energía

<https://www.levante-emv.com/economia/activos/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330...>

Levante-EMV

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: “Canarias nun territorio idóneo para o desenvolvemento da enerxía solar”

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias,energía solar,empresas,Trabajo,energía

<https://galego.laopinioncoruna.es/economia/2026/01/03/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330454...>

La Opinión A Coruña

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias? Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas. —¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión? Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables. Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión. —¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias? Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente

contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares. —¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes? Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales. —¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias? Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar

- César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Canarias, Empresas, Energía

<https://www.elperiodico.com/es/economia/20260103/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330449>

El Periódico

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

César Gimeno Alcalá: Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar

● César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón de Thales Alenia Space en España.

Empresas, Energía

<https://www.epe.es/es/economia/20260103/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125330429>

El Periódico de España

Sábado, 03 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.

Crece el uso de placas solares en bares, talleres o comercios pese a las trabas administrativas

● Un nuevo real decreto regulará el autoconsumo de los locales previsiblemente en 2026



Bares, talleres y comercios sostienen el avance del autoconsumo en energía solar pese a las trabas administrativas.

pymes micropymes

<https://www.autonomosyempreendedor.es/articulo/pymes/crece-uso-placas-solares-bares-talleres-comercios-pe...>

Jaime Rodríguez

Viernes, 02 enero 2026

M

Las cifras de la evolución reciente del autoconsumo solar en España muestran que, mientras las instalaciones en hogares cayeron un 15% en el tercer trimestre de 2025, respecto al trimestre anterior, **el autoconsumo solar en comercios y pequeñas empresas creció un 25%**. Un contraste que sitúa a las micropymes como el principal motor del crecimiento actual.

Ese **25% es** un dato relevante, porque señala dónde se está concentrando la inversión, pese a la desaceleración del mercado residencial. José Donoso, director general de la Unión Española Fotovoltaica, señaló a este diario que **España “está frente a una gran barrera administrativa y de incentivos a la inversión**, que nos está impidiendo avanzar. Por eso esperamos que la nueva normativa cambie esta situación”, en referencia a los obstáculos administrativos que siguen frenando nuevas instalaciones.

El problema se agrava al **comparar el ritmo actual con los objetivos oficiales**. El Plan Nacional de Energía y Clima fija una meta de 19 GW de autoconsumo en 2030, cuando al cierre del último ejercicio solo se había superado ligeramente la barrera de los 8 GW instalados. “De los 19 GW de autoconsumo previstos en el PNIEC a 2030, cerramos el año pasado con algo más de 8 GW”, recuerda Donoso, subrayando la magnitud del desfase.

Los pequeños negocios impulsan el autoconsumo frente al retroceso en las viviendas

El crecimiento del autoconsumo en comercios, talleres, restaurantes... responde, según **el sector, a un patrón de consumo más alineado con la generación solar**. En palabras de Donoso, "la fotovoltaica es ya la forma más barata de generar energía en nuestro país, y ciudadanos, comercios e industria quieren apostar por soluciones de autoconsumo que les ayuden a ahorrar en costes eléctricos".

Este perfil de consumo **facilita una amortización más rápida de la inversión frente al ámbito residencial**, en donde el uso de electricidad suele concentrarse en franjas horarias con menor producción fotovoltaica. "Queremos ponérselo fácil a quienes apuestan por estas soluciones, porque el ahorro y la reducción del impacto ambiental van de la mano", añadió el director general de la patronal.

En el sector se subraya que **este avance no se limita a grandes superficies** o proyectos de gran tamaño. Buena parte del incremento del 25% se concentra en **instalaciones de baja y media potencia, habituales en bares, tiendas, talleres y pequeños locales profesionales**.

La estabilidad de las instalaciones industriales refuerza **la idea de que el dinamismo actual se concentra en la actividad comercial de pequeña y mediana dimensión**. En ese segmento, el ahorro energético tiene un impacto directo en los márgenes y en la viabilidad económica del negocio.

La burocracia frena inversiones viables para pequeños negocios

Pese al interés del comercio por el autoconsumo, las **barreras administrativas siguen siendo** el principal freno a su despliegue. "Estamos frente a una gran barrera administrativa y de incentivos a la inversión que nos está impidiendo avanzar", insiste Donoso, aludiendo a los trámites y a la falta de homogeneidad territorial.

Entre las reclamaciones más recurrentes **figura la ampliación de la exención del permiso de acceso y conexión** a todas las instalaciones que inyecten hasta 15kW a la red. Este umbral es habitual en pequeños comercios, pero su aplicación no es homogénea, lo que introduce incertidumbre y dificulta la planificación.

El sector también **reclama extender la tramitación y la compensación simplificada a instalaciones con capacidad de acceso de hasta 500kW**. "Sabemos que el Ministerio ha recibido nuestras propuestas con agradecimiento por la amplitud y el detalle técnico de las mismas", señaló Donoso, en referencia al documento de alegaciones presentado.

El experto insiste en que **"la gran barrera administrativa y de incentivos" es el principal obstáculo para avanzar**, y recuerda que la desigualdad territorial en los trámites penaliza especialmente a los pequeños negocios, que cuentan con menos recursos para gestionar procesos largos y cambiantes.

Cambios para las pymes con el nuevo real decreto de autoconsumo

El nuevo real decreto que regulará el autoconsumo **se publicará previsiblemente en 2026** y el sector valora de forma positiva el progreso que supone esta normativa. “Aplaudimos el avance que supone esta normativa y algunas de las medidas ya anunciadas y ampliamente reclamadas por el sector”, afirmó Donoso.

Uno de los ajustes más relevantes **es la ampliación de la distancia máxima entre el punto de generación y el de consumo**, que pasará de 2 a 5km. Este cambio puede facilitar proyectos en polígonos o zonas donde no siempre es posible instalar paneles en la misma cubierta.

También se contempla **la creación de la figura del gestor de autoconsumo**, pensada para simplificar la gestión técnica y administrativa de las instalaciones. Para muchos autónomos, esta figura puede reducir la complejidad asociada al mantenimiento y a los trámites.

Otra de las novedades es **la inclusión del almacenamiento distribuido asociado al autoconsumo**. Según Donoso, estas medidas “pueden maximizar el ahorro que pueden proporcionar estas soluciones”, especialmente en pequeños negocios.

Un desfase que pone en riesgo los objetivos de 2030

A pesar de las expectativas regulatorias, **el sector alerta de que el desfase entre los objetivos del PNIEC y la realidad actual** sigue siendo elevado. Con algo más de 8GW instalados frente a los 19GW previstos para 2030, el margen de crecimiento pendiente es considerable.

En la asociación sostienen que, **sin cambios efectivos, el ritmo actual no permitirá cumplir el calendario previsto**. “Esperamos que la nueva normativa cambie esta situación”, recalcó Donoso.

Este bloqueo **afecta de forma especial a los pequeños negocios**, que son precisamente uno de los segmentos con mayor potencial de ahorro energético, pero también los más sensibles a retrasos, costes indirectos e incertidumbre normativa.

Ayudas públicas y bonificaciones que condicionan la rentabilidad

El despliegue del autoconsumo en los últimos años ha estado **estrechamente ligado a la existencia de ayudas públicas**. “Los fondos *Next Generation* han sido un instrumento muy positivo para el fomento del autoconsumo”, afirmó Donoso, subrayando su impacto.

Estas ayudas, gestionadas por las comunidades autónomas, han **facilitado que muchos pequeños negocios se animen** a invertir en autoconsumo. Sin embargo, “el plazo final para ejecutar inversiones se cumple ya este próximo verano”, advirtió el director general de la asociación.

El plazo final para **ejecutar las inversiones financiadas con estos fondos** vence en el verano de 2026, lo que introduce presión sobre las administraciones para acelerar los procedimientos y evitar que parte de los recursos se pierdan.

A estos incentivos se suman **bonificaciones fiscales locales, como reducciones en el IBI** en el impuesto sobre construcciones, que influyen en la rentabilidad final de los proyectos, aunque su aplicación varía de forma notable según el municipio.

www.autonomosyempreendedor.es

Fecha Publicación: [viernes, 02 de enero de 2026](#)

Páginas: [4](#)

Valor Publicitario: [2787,59 €](#)

V. Únicos: [174413](#)



El 92% de la población mundial y tiene acceso a la electricidad

- En torno a 7.500 millones de personas en el mundo dispone actualmente de este servicio esencial



El 92% de la población mundial y tiene acceso a la electricidad

Energías Renovables

el periodismo de las energías limpias.

El 92% de la población mundial y tiene acceso a la electricidad

<https://www.energias-renovables.com/panorama/el-92-de-la-poblaci-n-mundial-20251230>

Antonio Barrero F.

Sábado, 03 enero 2026

En su informe **WEO-2025**, la AIE señala que el avance en el acceso a la electrificación se ha ralentizado tras la pandemia, y aunque el número de personas con conexión a la electricidad suma dígitos cada año, lo hace despacio, por debajo de lo necesario para alcanzar el objetivo de acceso universal para 2030.

Las proyecciones del organismo internacional son que alrededor de 645 millones de personas seguirán sin acceso a la electricidad para 2030 si el avance se mantiene al ritmo actual.

En cuanto a las razones que lastran los esfuerzos de electrificación, en gran medida se deben a dificultades económicas provocadas por la carga de la deuda, la reducción de las ayudas y las crisis energéticas. Las personas que siguen sin disponer de este servicio esencial suelen vivir, además, en zonas remotas y de bajos ingresos afectadas por conflictos.

Diferencias regionales

El África subsahariana presenta el mayor déficit (el 85% del total mundial), mientras que Asia ha logrado avances significativos. Donde más, en India e Indonesia, que ahora cuentan con acceso universal. La mayor parte de la brecha restante se sitúa en Pakistán, Afganistán, Mongolia, Myanmar y Corea. De hecho, en cuatro de estos países el progreso está prácticamente estancado desde 2021.

En el África subsahariana, ocho de cada diez personas siguen sin electricidad, especialmente en países como Costa de Marfil, Kenia y Mozambique. En 2024, el progreso regional se mantuvo por debajo de los niveles previos a la pandemia, con 27 países que aún se encontraban por debajo de sus promedios de 2015-2019. Las estimaciones de principios de 2025 sugieren una modesta

aceleración, gracias al crecimiento de la energía solar fotovoltaica (sobre todo procedente de China) y las nuevas políticas de electrificación en países clave.

América Latina está cerca del acceso universal, con un 98% de la población conectada en 2024. Sin embargo, la AIE señala que los últimos puntos porcentuales están resultando difíciles de alcanzar. Las zonas remotas, como el altiplano andino y la Amazonía, siguen sin estar bien atendidas y, al ritmo actual, podrían tardar 15 años en cerrar la brecha. En Haití, aproximadamente la mitad de la población sigue sin tener electricidad.

Greenergy cierra la financiación de la planta fotovoltaica Ayora en Valencia por 99 millones de euros - Energética 21

- La planta, de 172 MW, ya está construida y se encuentra en fase de puesta en servicio.



Greenergy cierra la financiación de la planta fotovoltaica Ayora en Valencia por 99 millones de euros.

planta fotovoltaica greenergy financiación ayora valencia banco santander energía solar

<https://energetica21.com/noticia/greenergy-cierra-financiacion-planta-fotovoltaica-ayora-valencia-99-millones-e...>

Energética 21

Viernes, 02 enero 2026

La planta, de 172 MW, ya está construida y se encuentra en fase de puesta en servicio.

Greenergy ha cerrado una financiación sin recurso por un total de **98,8 millones de euros**, que incluye 13,6 millones em líneas de crédito (*LC Loans*), para la **planta fotovoltaica Ayora**. El proyecto, ubicado en Valencia, cuenta con una capacidad instalada de **172 MW**.

La financiación ha sido formalizada íntegramente con **Banco Santander**. La planta solar, ya construida, se encuentra actualmente en fase de puesta en servicio. Además, Ayora cuenta ya con un acuerdo de compraventa de energía (PPA) a 15 años. Greenergy ha alcanzado este año importantes acuerdos en materia de financiación.

En septiembre, la compañía cerró una financiación senior sin recurso por **270 millones de dólares** para la sexta fase del megaproyecto **Oasis de Atacama, denominada Elena**, suscrito por un sindicato de bancos internacionales. Asimismo, a comienzos de año, Greenergy aseguró otros **324 millones de dólares** para la fase 4 del mismo proyecto, conocida como Gabriela. En total, la compañía ha alcanzado los **1.237 millones de dólares** en financiación sin recurso para el conjunto del proyecto Oasis de Atacama.

En España, Greenergy cuenta con un pipeline de **3 GWh en proyectos híbridos de almacenamiento con baterías**, con **Escuderos (Castilla-La Mancha)** como proyecto insignia: una instalación que combinará

200 MW de generación solar con 704 MWh de almacenamiento.

Además, la compañía dispone de una cartera de proyectos de baterías stand-alone de 5,7 GWh, entre los que destaca el proyecto de **Oviedo (Asturias)**, con 600 MWh de capacidad y una puesta en operación prevista para inicios de 2027.

La solar fotovoltaica se convierte en la primera fuente eléctrica de España en 2025

- Por detrás la siguieron la energía eólica, que alcanzó los 58.730,1 GWh, y la nuclear, cuya producción se situó en 51.836,1 GWh.



Planta fotovoltaica de Acciona Energía.

<https://elperiodicodelaenergia.com/la-solar-fotovoltaica-se-convierte-en-la-primera-fuente-electrica-de-espana-...>

Sandra Acosta

Sábado, 03 enero 2026

Por detrás la siguieron la energía eólica, que alcanzó los 58.730,1 GWh, y la nuclear, cuya producción se situó en 51.836,1 GWh

La energía solar fotovoltaica se ha situado en 2025 como la principal fuente de generación eléctrica en España, superando por primera vez a la energía nuclear en el mix anual, según los datos oficiales de Red Eléctrica de España (REE) correspondientes al sistema eléctrico nacional.

De acuerdo con la información correspondiente al conjunto del año 2025, la producción procedente de instalaciones fotovoltaicas conectadas a la red alcanzó los 50.126,5 GWh. A esta cifra **hay que añadir la aportación del autoconsumo solar**, que continúa creciendo de forma sostenida y que, aunque aún no dispone de datos definitivos a cierre de ejercicio, ya acumulaba 10.277,3 GWh a fecha 30 de noviembre.

Todo apunta a que el valor final será superior una vez se complete la actualización correspondiente al último mes del año, lo que permite afirmar con un alto grado de certeza que la generación solar total **ha superado los 60.000 GWh en 2025.**

Hecho histórico

Este volumen convierte a la solar fotovoltaica, sumando producción centralizada y autoconsumo, en la mayor fuente eléctrica del país, por delante de la energía eólica, que **alcanzó los 58.730,1 GWh** , y de la nuclear, cuya producción **se situó en 51.836,1 GWh**. Es el primer año en la historia en el que la energía solar supera a la nuclear como tecnología dominante en la generación anual de electricidad, desplazando a una fuente que durante décadas ha sido uno de los pilares del suministro nacional.

El nuevo liderazgo de la solar se produce en un contexto de elevada penetración renovable y confirma la aceleración del modelo energético español hacia tecnologías limpias. Tras las tres principales fuentes —solar, eólica y nuclear— se sitúan el ciclo combinado, **con 45.686,8 GWh** , y la hidráulica, **con 33.656,9 GWh** , configurando el núcleo de la producción eléctrica nacional.

En total, el sistema eléctrico español generó en 2025 un volumen de **más de 271.936,3 GWh** , un dato que refleja no solo la solidez del suministro, sino también la profundidad del cambio que se está produciendo en su estructura productiva.

La subida al diésel y los incentivos al coche eléctrico, principales medidas fiscales en energía para 2026

- Hacienda ha prorrogado las medidas fiscales favorables a quienes realicen obras de eficiencia energética y a quienes adquieran un vehículo eléctrico.



La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero,, durante una sesión de control, en el Congreso de los Diputados.

<https://elperiodicodelaenergia.com/la-subida-al-diesel-y-los-incentivos-al-coche-electrico-principales-medidas-f...>

Redacción

Viernes, 02 enero 2026

Los perceptores de la prestación por desempleo no estarán obligados a presentar la declaración del IRPF

La obligación de que las entidades financieras informen mensualmente a la Agencia Tributaria de la facturación acumulada en cada mes y realizada a través de Bizum por empresarios y profesionales, la subida a la fiscalidad del diésel prevista o los incentivos al vehículo eléctrico son algunas de las principales medidas en materia fiscal del año 2026.

En cuanto a la información que deben suministrar las entidades financieras, cabe aclarar que solo deben declararse los cobros recibidos por empresarios y profesionales establecidos en España. Quedan así excluidos los cobros entre particulares.

Los bancos reportarán a la **Agencia Tributaria** información mensual acumulada de cada empresario o profesional, no se remitirá la información operación a operación.

Por otro lado, **España** debe cumplir a principios de año con la subida fiscal al diésel, uno de los hitos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia necesarios para recibir parte de los fondos europeos 'Next Generation EU'.

Ante la dificultad para sacarlo adelante en el Congreso, la **Comisión Europea** dio un plazo adicional de seis meses a España para el cumplimiento de esta medida, que debe estar aprobada antes de

finales del mes de enero.

Eficiencia energética y el vehículo eléctrico

Siguiendo en el ámbito de la **transición ecológica**, Hacienda ha impulsado **prórrogas en las medidas fiscales favorables a quienes realicen obras de eficiencia energética y a quienes adquieran un vehículo eléctrico hasta el 31 de diciembre de 2026.**

En el primer caso, se trata de una política vinculada al Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), por la que realizar reformas para rehabilitar viviendas o edificios para reducir la demanda de **calefacción o refrigeración** se traduce en deducciones fiscales del 20%, 40% o 60%.

Sobre el **vehículo eléctrico**, se **prorrogan las deducciones de hasta el 15% para quienes adquieran un medio de transporte eléctrico "enchufable" y de pila de combustible.**

Unas ventajas fiscales que no solo afectan a los vehículos, sino que se extienden a la instalación de puntos de recarga para estos vehículos.

Para ello, se prorroga durante 2026 la libertad de amortización en el Impuesto de Sociedades para inversiones en determinados vehículos y en nuevas infraestructuras de recarga; inversiones en vehículos nuevos eléctricos de pila de combustible (FCV), híbridos de pila de combustible (FCHV), eléctricos de batería (BEV), eléctricos de autonomía extendida (REEV) o híbridos enchufables (PHEV) y nuevas infraestructuras de recarga.

También se incluyen en este beneficio fiscal las **inversiones** en instalaciones destinadas al autoconsumo de energía eléctrica o el uso térmico de consumo propio de fuente renovable o en sustitución de fuente fósil.

Aplazado 'Verifactu' hasta 2027

Estaba previsto que ' **Verifactu** ', el sistema de facturación verificable impulsado por la Agencia Tributaria dentro de la Ley Antifraude, fuese **obligatorio a partir del 1 de enero de 2026 para empresas con una facturación inferior a seis millones de euros, y desde el 1 de julio de ese mismo año para más de 3,4 millones de autónomos.**

Sin embargo, el Gobierno aprobó un real decreto que incluye la ampliación en un año del plazo para la entrada en vigor de este sistema que promueve la digitalización de los procesos de facturación en las empresas.

En concreto, ahora esos plazos se alargan un año, por lo que se les exigirá a partir del 1 de enero de 2027 para empresas con una facturación inferior a seis millones de euros, y desde el 1 de julio de ese mismo año para más de 3,4 millones de autónomos.

Los perceptores del paro

Otra de las novedades de 2026 es que **los perceptores de la prestación por desempleo no estarán obligados a presentar la declaración del IRPF.**

El pasado mes de marzo, el Ejecutivo ya decidió no obligar a los perceptores de la prestación por desempleo a presentar la declaración del IRPF correspondiente al año 2024, que se tenía que presentar este año, aplazando así esta exigencia para 2026.

Sin embargo, según recoge el BOE, con el fin de evitar que, a través de una norma propia del ámbito social, como es la Ley General de la Seguridad Social, se produzca una modificación de las obligaciones tributarias de las personas beneficiarias de prestaciones por desempleo, se considera necesaria "la supresión de esta obligación de presentar declaración por IRPF".

Incendios y DANA

También se han aprobado exenciones para las **ayudas personales** que hayan recibido los afectados por los incendios forestales del pasado verano en varias comunidades autónomas.

Además, las ayudas para los afectados por la dana de octubre de 2024 y para la reconstrucción de los municipios afectados también se han prorrogado.

Se trata de la línea de ayudas directas impulsada para aquellos que sufrieron las consecuencias del desastre, a la que se añaden las exenciones en IRPF e Impuesto sobre Sociedades que se aplican a los profesionales y empresas golpeadas por la DANA. Este conjunto de ayudas se extiende a las entidades sin personalidad jurídica que realizan actividades económicas.

Málaga estrena el primer proyecto fotovoltaico privado en un aeropuerto español diseñado para evitar el deslumbramiento aéreo - Energética 21

- Las nuevas instalaciones de autoconsumo en las sedes de Europcar y Goldcar han superado estrictos estudios de seguridad aeronáutica para garantizar la operatividad de pilotos y torre de control, cumpliendo con los criterios de la FAA y EASA.



Málaga estrena el primer proyecto fotovoltaico privado en un aeropuerto español diseñado para evitar el deslumbramiento aéreo.

[proyecto fotovoltaico](#)[aeropuerto de Málaga](#)[energía solar](#)[ubora](#)[deslumbramiento aéreo](#)[energía limpia](#)

<https://energetica21.com/noticia/malaga-estrena-primer-proyecto-fotovoltaico-privado-aeropuerto-espanol-dis...>

Energética 21

Viernes, 02 enero 2026

El **Aeropuerto de Málaga-Costa del Sol** ha puesto en marcha un proyecto de autoconsumo fotovoltaico en las instalaciones de las compañías de alquiler de vehículos **Europcar** y **Goldcar**. La ingeniería malagueña **Ubora**, ubicada en el Málaga Tech Park, ha sido la encargada del diseño y ejecución de este proyecto, que marca un hito al ser la primera vez en España que se instalan plantas fotovoltaicas por iniciativa privada dentro de un recinto aeroportuario, independientemente de los proyectos impulsados por el gestor AENA.

Ambas compañías buscan con esta inversión asegurar su suministro eléctrico mediante energía limpia, contando además con un sistema de respaldo que incluye baterías y grupos electrógenos para garantizar la operación bajo cualquier circunstancia.

El principal reto técnico del proyecto ha sido garantizar la **seguridad aérea**, dado el riesgo crítico de que los paneles solares generen reflejos molestos o deslumbramientos a pilotos y controladores aéreos en un entorno de máxima sensibilidad.

Para solventar esta problemática, Ubora Solar realizó estudios exhaustivos de deslumbramiento aeronáutico siguiendo los criterios de la **Federal Aviation Administration (FAA)** y de la **Agencia**

Europea de Seguridad Aérea (EASA) . Mediante un modelado en 3D, se analizaron las trayectorias de aproximación y despegue, así como la visibilidad desde la torre de control y los servicios de emergencia, para determinar la localización, orientación e inclinación óptimas de los módulos.

Los resultados técnicos confirmaron la viabilidad de la instalación:

- **Luminancia:** Los valores registrados se situaron muy por debajo del umbral de 20.000 cd/m² fijado por la normativa europea.
- **Sun Masking:** Cualquier posible reflejo coincide con la posición del sol, quedando enmascarado por su propio brillo, lo que lo hace imperceptible para el ojo humano.

Carlos De Las Heras , CEO de Ubora Solar, ha destacado: "Este estudio confirma que las energías renovables pueden integrarse en entornos críticos como los aeropuertos sin ningún riesgo operativo".

Más allá de la innovación técnica, las nuevas instalaciones permitirán evitar la emisión de más de **50 toneladas de CO2 al año** , una cifra equivalente a plantar más de 10.000 árboles o a dejar de recorrer más de 1,6 millones de kilómetros en coche convencional. Asimismo, el proyecto permitirá a las operadoras reducir su dependencia de la red eléctrica, generando ahorros significativos durante la vida útil de la planta.

Portugal registró en 2025 el récord histórico de consumo de electricidad

- Portugal registró en 2025 su récord histórico de consumo de electricidad al alcanzar los 53,1 teravatios hora (TWh), un 3,2% más que el año anterior.



Saeta Yield cierra una refinanciación de 340 millones en Portugal.

<https://elperiodicodelaenergia.com/portugal-registro-en-2025-el-record-historico-de-consumo-de-electricidad/>

Redacción

Viernes, 02 enero 2026

El año pasado, la producción renovable aumentó a 37 TWh, frente a los 36,7 TWh de 2024, lo que supone el valor más alto jamás registrado

Portugal registró en 2025 su récord histórico de consumo de electricidad al alcanzar los 53,1 teravatios hora (TWh), un 3,2% más que el año anterior, ha informado Redes Eléctricas Nacionales (REN), la empresa que gestiona el transporte de electricidad y gas en el país.

Se trata del consumo anual más alto jamás registrado en el país, superando en un 1,7% el anterior máximo histórico, que databa de 2010 (52,2 TWh), precisó REN en un comunicado.

En 2025, la producción renovable aumentó a 37 TWh, frente a los 36,7 TWh de 2024, lo que supone el valor más alto jamás registrado y que correspondió al 68% del consumo.

Esta cifra es similar a la del año anterior (70%), incluso teniendo en cuenta las restricciones técnicas impuestas a la producción de electricidad para salvaguardar la seguridad del suministro en el período inmediatamente posterior al apagón del 28 de abril.

Entre los factores que impulsaron la producción renovable, REN señaló el aumento del 25% en la producción fotovoltaica, así como un régimen favorable en la producción hidroeléctrica.

El consumo de electricidad y gas de Portugal

La **producción no renovable**, prácticamente toda ella de **gas natural**, ascendió a 7,9 TWh, un 54% más que el año anterior, lo que representa el 15% del consumo nacional.

En 2025, el **saldo importador**de energía se situó en 9,3 TWh (un 11 % inferior al del año anterior) y abasteció el 17% del consumo nacional (en 2024 fue el 20%).

El abastecimiento del sistema nacional en 2025 se mantuvo casi íntegramente desde la central de Sines, mientras que a través de la interconexión con España las entradas representaron solo alrededor del 3 % del consumo.

El **gas** descargado en Sines procedía de **Nigeria y Estados Unidos**, que representaron, respectivamente, el 52 y el 41% del abastecimiento nacional.

Por otra parte, en diciembre, el consumo anotó un crecimiento del 6,9% con respecto al mismo mes del año anterior, o del 4,8% si se corrigen los efectos de la temperatura y los días laborables.



PROPUESTA DE FEDEA

Fondo de 100 millones para las zonas rurales con renovables

RAÚL MASA MADRID

El auge de las energías renovables es imparable. Puede que en estos momentos haya ciertas dudas sobre su ritmo de implementación, pero la realidad es que son el futuro. Aunque no todo el mundo sale igual de beneficiado en esta ecuación. Por eso, desde Fedea proponen la creación de un mecanismo de apoyo, principalmente, para las zonas rurales. A fin de cuentas son las regiones más expuestas.

El trabajo, realizado por Diego Rodríguez (UCM y Fedea), propone un posible mecanismo estatal de transferencia de rentas hacia estas zonas. El autor considera que la cuantía global del fondo sería objeto de decisión política, como ya ocurre en otros ámbitos de compensación a colectivos afectados. Sin embargo, se sugiere la posibilidad de establecer un mecanismo creciente de compensación en función de la intensidad de la ocupación de espacios.

En el informe se argumenta que es posible canalizar un mecanismo de este tipo en el contexto de los usos posibles de los ingresos obtenidos de las subastas de derechos de emisión de CO₂. El documento sugiere una cifra que sería de un fondo de 100 millones de euros entre el 10% de los municipios más afectados. Esto conduciría a una transferencia de rentas entre 90 y 190 euros anuales por residente en esos municipios.

Este mecanismo se basaría en el Registro administrativo de instalaciones de producción de energía eléctrica. Se concluye que los algo más de 40.000 centros de generación renovable de más de 20 kW se localizan en alrededor de 3.300 municipios.



Bruc refinancia 474 millones para crecer en el negocio de baterías

Deja abierta la puerta para financiar hasta 650 MW de almacenamiento

Rubén Esteller MADRID.

Bruc ha cerrado una financiación sin recurso por 474 millones de euros con BNP AM, Banco Santander, Banco Sabadell, Export Development Canada (EDC) y Banco Cooperativo para refinanciar la deuda existente de 858 MW de plantas so-

lares fotovoltaicas que opera en Andalucía, Aragón y Extremadura.

La operación, estructurada como “préstamo verde”, mantiene el foco en la refinanciación, pero añade un elemento estratégico: integra de forma estructural los sistemas de almacenamiento en baterías (BESS) dentro del plan de negocio a largo plazo.

Según la información comunicada por la compañía, la arquitectura financiera pretende elevar la flexibilidad en la gestión de la energía,

optimizar ingresos y mejorar la gestión de la exposición comercial.

El perímetro financiado corresponde a una sociedad participada por Bruc Energy (51%) e Interogo (49%). Esta última, vinculada al ecosistema inversor de la familia propietaria de IKEA, entró en el accionariado de una cartera de activos de Bruc en España durante el ejercicio de 2023.

El punto diferencial de la estructura es que, además de refinanciar, deja abierta la puerta a financiar en

el futuro hasta 650 MW de BESS coubicados bajo esquemas de contratos tipo PPA híbridos. Para ello, incorpora un tramo acordeón específico destinado a cubrir la inversión en capital de las baterías, condicionado a parámetros técnicos, comerciales y financieros preacordados, lo que permitiría desplegar almacenamiento sin salir del perímetro de financiación existente.

La transacción ha contado con el asesoramiento de Banco Santander y Astris Finance.

“Somos pioneros en la financiación de activos solares con hibridación con baterías, lo cual muestra la confianza de las entidades financieras en el plan de negocio de Bruc”, señala Luis Venero, CEO de la empresa.

En el contexto corporativo, BRUC ya había articulado en los últimos años financiación para impulsar su cartera de proyectos renovables en España, con operaciones corporativas previas comunicadas por la empresa.



Valor a examen

Greenergy arranca el nuevo año como estrella del sector de renovables

Cierra 2025 con una subida del 160% y en máximo histórico ► El 80% de las recomendaciones son de compra y no tiene ninguna de venta ► El mercado destaca el potencial de almacenamiento de energía

BEATRIZ PÉREZ GALDÓN
MADRID

Greenergy Renovables ha terminado 2025 como uno de los valores estrella de la Bolsa tras lograr una revalorización de más del 160%, superada solo por Indra, y en máximo histórico. La carta de presentación para el nuevo año de esta compañía del Ibex Medium Cap sigue haciendo pleno en optimismo, con el 80% de las recomendaciones en compra y ninguna en venta, de acuerdo al consenso de Bloomberg.

En las últimas semanas, además, algunas firmas han decidido mejorar la valoración de la acción, que ya ha superado el objetivo medio del mercado: 82,66 euros. El caso más extremo es el UBS, que sitúa lo sitúa en 100 euros, el 16% más. El banco considera que Greenergy es "la mejor opción para invertir en el crecimiento del almacenamiento energético en baterías (BESS) dentro del sector renovable, gracias a su impresionante escala a pesar del tamaño de la empresa y a su modelo integrado". Asimismo, estima que "la energética ha mostrado una sólida ejecución en los proyectos emblemáticos de solar y BESS, con las primeras cuatro fases de Oasis de Atacama ya vendidas", una situación que en su opinión ha impulsado la acción en el último ejercicio.

Para Greenergy, Oasis de Atacama, situado en el desierto de Chile, es uno de "los proyectos insignia y una de las iniciativas de almacenamiento de energía más grande del mundo"; prevé la construcción de 2 GW de placas solares y 11 GWh de capacidad de almacenamiento. "Greenergy está bien posicionada para beneficiarse de esta tendencia como pionera con una cartera amplia y diversificada", destaca UBS. Los analistas piensan que el mercado solo está valorando su plan 2025-2027 y están obviando el potencial a largo plazo.

También Barclays comenta que "Greenergy ofrece un crecimiento de ganancias de dos dígitos durante los próximos tres años, basado en el crecimiento orgánico en Chile y Europa. Nos gusta la estructura operativa de la empresa, con exposición a la energía solar y al almacenamiento en baterías, que enfrentan tendencias de gasto de capital a la baja y ofrecen perfiles de rentabilidad más resilientes que la eólica, en nuestra opinión", subrayan.



Proyecto Oasis de Atacama, de Greenergy, situado en el desierto de Chile. CEDIDA

Evolución de Greenergy en Bolsa desde 2025



La energética gana el 6.140% desde su salida a Bolsa y ha superado la capitalización de Solaria

El volumen de contratación de acciones el pasado año fue el más alto desde 2021

Eduardo Imedio, de Renta 4, es otro de los analistas que recientemente ha revisado al alza las previsiones de la renovable después presentar "avances relevantes tanto en el desarrollo de su plataforma de almacenamiento como en el programa de rotación de activos. El pipeline total alcanza ya 75 GWh y las valoraciones alcanzadas en las fases 1 y 4 de Oasis de Atacama confirman que el mercado mantiene un elevado apetito por proyectos de baterías, incluso en un entorno

de mayores costes de capital. La combinación de una cartera más madura y de unas rotaciones que ya cubren el 60% del objetivo del *Capital Markets Day*, sugieren que la compañía se encuentra en condiciones para sostener e incluso acelerar su plan inversor a 2028". La mejora de las estimaciones del experto se concretan en unas ventas de 1.295 millones en 2028, y un ebitda de 492,8 millones, que supondrán avances del 11% y 84%, respectivamente, sobre lo proyectado para 2026.

A finales del ejercicio pasado, Greenergy Renovables cerró la financiación de la planta solar de Ayora (Valencia) de 172 MW por unos 85 millones (99 millones incluyendo líneas de crédito), que ya está construida y se encuentra en fase de funcionamiento. En este sentido, Sergio Ávila, de IG, comenta que "el activo empieza a generar caja y el riesgo baja de forma drástica". "Para el inversor, esto significa más visibilidad en ingresos regulados/contractualizados y capacidad de reciclar capital hacia nuevos proyectos. En un valor de renovables, noticias así valen más por la repetición que por el tamaño aislado. Es un punto a favor de la tesis de crecimiento escalable y disciplinado".

La renovable cumplió el pasado año su primera década como cotizada con un balance más que satisfactorio para sus accionistas: la revalorización acumulada desde entonces alcanza el 6.140%. Con ello, supera los 2.400 millones de euros de capitalización colocándose por delante de Solaria (2.230 millones) que cotiza en el Ibex. Precisamente, Greenergy ha comenzado a estar en las quinielas de los analistas como posible candidata para formar parte del selectivo en las próximas reuniones del Comité Asesor Técnico del índice. El interés por el valor quedó reflejado asimismo el pasado ejercicio en el negocio, con un volumen de contratación de acciones de 15,26 millones, el más alto desde 2021, según datos de BME.

Igualmente, es uno de los seleccionados por algunos gestores. Por ejemplo, está entre las 10 mayores posiciones del fondo Santander Small Cap (ganó más del 49% hasta noviembre), con un peso en la cartera del 4,1%. Pero también está en el foco de los especuladores; Capital Fund Management y VT Argonaut Absolute Return Fund tienen posiciones cortas por encima del 0,5% del capital, según la CNMV.



Empresas & Finanzas

Dominion y Orsted plantarán cara al veto de Trump a la eólica marina el 16 de enero

Un juez fija la fecha para analizar el freno a cinco parques, entre ellos, uno de Iberdrola

Rubén Esteller MADRID.

La batalla judicial por los parques eólicos marinos de Estados Unidos ha comenzado. El primer choque judicial por la orden del Departamento del Interior de EEUU que paralizó cinco parques eólicos marinos en construcción ya tiene fecha. Un juez federal de Virginia ha fijado para el 16 de enero la vista que servirá para estudiar esta decisión tras la demanda de Dominion y Orsted.

El magistrado quiere dar tiempo a la Casa Blanca para entregar la información de seguridad nacional en la que sustenta la medida. El caso lo impulsa Dominion Energy, promotora del proyecto Coastal Virginia Offshore Wind (CVOW), que con 2,6 GW figura como el mayor parque eólico marino del país.

Según recoge The Maritime Executive, el juez Jamar Walker no ha resuelto aún el fondo de la petición urgente de Dominion, pero transformó la solicitud de medida cautelarísima en una petición de suspensión más amplia.

El tribunal considera "crítica" la documentación del Gobierno para evaluar esa solicitud. La Administración comunicó que espera poder facilitar el material clasificado en la semana del 5 de enero, con entrega al tribunal antes del 9 de enero, y debe informar si permitirá que los representantes de Dominion accedan a esa información confidencial.

El origen del litigio está en la orden cursada el 22 de diciembre por Interior a través del Bureau of Ocean Energy Management (BOEM) para detener los trabajos "offshore" en cinco proyectos ya en obra, aludiendo a riesgos para la seguridad nacional vinculados a posibles interferencias de radar por palas y torres, supuestamente sustentadas en informes recientes del Pentágono.

Dominion sostiene que la decisión es arbitraria e inconstitucional.



El parque eólico marino de Iberdrola, Vineyard Wind. EE

nal y asegura que el parón le cuesta más de 5 millones de dólares al día solo por la inactividad de buques especializados, además de elevar el riesgo de retrasos y sobrecostos que podrían terminar repercu-

tiendo en clientes regulados. CVOW, iniciado en obra a comienzos de 2024, tiene un presupuesto aproximado de 11.200 millones de dólares y la compañía afirma haber invertido ya en torno a 8.900 mi-

llones; su entrada en operación estaba prevista para principios de 2026 y la empresa lo vincula a la creciente demanda eléctrica del estado, impulsada por la expansión de centros de datos.

La orden también afecta a Vineyard Wind 1 (Massachusetts), Revolution Wind (Rhode Island y Connecticut) y Sunrise Wind y Empire Wind (Nueva York). En el caso de Vineyard Wind 1, el Gobierno permitió medidas de seguridad y que el proyecto pudo continuar generando electricidad con parte de las turbinas ya comisionadas, pese al freno de la actividad *offshore*.

El pulso se produce en un contexto de mayor escrutinio federal sobre permisos heredados de la etapa anterior.

La eléctrica lanza el mayor proyecto privado de autoconsumo en Australia

Iberdrola Australia vuelve a aliarse con Sydney Markets, el mayor centro de distribución de alimentos del país, para ampliar uno de los mayores sistemas solares en el hemisferio sur. Una vez implementado el proyecto, los sistemas generarán 1,6 GWh al año de energía solar. Iberdrola Australia, lleva impulsando la electrificación de Sydney Markets más de 10 años, diseñando, suministrando, instalando y ha puesto en marcha cinco proyectos que sumaban 3,2 MW (incluyendo sistemas en cubiertas y estructuras de sombreado).



L'ENERGÈTICA

La empresa pública alcanza una potencia de renovables instalada de 50 MW

■ La Energética cerró el año pasado con un balance de 50 MW de potencia instalada, un hito que se ha logrado gracias a la combinación de una fuerte aceleración en la construcción de instalaciones fotovoltaicas de autoconsumo en tejados públicos y la adquisición estratégica de parques sola-

res sobre terreno. La empresa ha finalizado 65 nuevas instalaciones en cubiertas de edificios públicos, que aportan una potencia de 15,2 MW. Por otra parte, la compañía dirigida por Daniel Pérez ha comprado cinco parques fotovoltaicos mediante convocatorias públicas / Redacción



ENERGÍA Almacenamiento

El momento de cuadrar las cuentas de las baterías

Es la pieza central para que el puzle de las renovables tenga todo su sentido porque cumple una función sumamente crítica: permite guardar los vertidos y la electricidad que no se consume cuando la fotovoltaica y la eólica están a pleno pulmón para posteriormente utilizarla en picos de demanda cuando las renovables no estén disponibles. «En 2026, el almacenamiento eléctrico mediante baterías se consolidará como una de las tendencias más relevantes en la transición energética espa-

ñola», asegura Claudio Escarpenter, socio de Energía de BIP Iberia. Nuestro país se situará a las puertas de alcanzar un punto de inflexión en el que los números empezarán a cuadrar de forma nítida. «Los avances tecnológicos y la caída del coste de las baterías, junto con la diferencia de precios entre horas punta y valle, harán que invertir en almacenamiento sea cada vez más rentable para operadores e inversores en energías renovables», justifica el experto.

Sin embargo, el desplie-



gue de esta infraestructura requiere un músculo financiero y regulatorio potente. Considera Escarpenter que las ayudas públicas y fondos europeos gestionados por el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), incluidos programas ligados a PERTE, están impulsando proyectos que podrían sumar varios gigava-

tios de capacidad conectada. «Estas iniciativas buscan facilitar el despliegue de la tecnología, aumentar la flexibilidad del sistema y favorecer la integración de renovables, aunque los plazos ajustados y la carga burocrática podrían retrasar algunos desarrollos», valora.

Lo que queda claro, en palabras del experto, es que el



crecimiento de la energía solar y eólica plantea un nuevo desafío: garantizar un suministro constante. Esta vulnerabilidad no es teórica, sino que quedó patente durante el apagón de abril de 2025 ocurrido en nuestro país y Portugal.

Respaldo

«En este contexto, las baterías permiten acumular energía, reduciendo riesgo y reforzando la red, de modo que el sistema eléctrico sea más seguro y preparado para el futuro», resalta el socio de Energía de la consultora. La meta final es un modelo donde la soberanía energética no dependa del clima, sino de nuestra capacidad para dominar el ciclo del almacenamiento.



Opinión

Pilares de la transición energética en 2026

**Emmanuel Macron**

Presidente de Francia

La guerra que se desarrolla en Ucrania y los combates en Gaza tras el ataque terrorista de Hamás del 7 de octubre no deben distraernos de nuestras prioridades colectivas: reducir la emisión de CO₂, buscar la neutralidad de carbono en 2050, preservar la biodiversidad y luchar contra la pobreza y la desigualdad.

Esta es la doctrina que Francia lleva adelante en el nivel internacional, a través del Pacto de París para los Pueblos y el Planeta y las cumbres One Planet. La piedra basal de nuestra estrategia debe ser acelerar la transición ecológica; así como la lucha contra la pobreza, ya que es evidente que ningún país ayudará a proteger el planeta si el costo de hacerlo deja a sus ciudadanos en un callejón socioeconómico sin salida.

Las economías más avanzadas del mundo, que también han sido las principales emisoras de CO₂ desde la revolución industrial, deben abandonar los combustibles fósiles. Es un requisito innegociable si queremos cumplir los objetivos del Acuerdo de París sobre el clima.

La ciencia ya señaló el camino: hay que abandonar el carbón de aquí a 2030, el petróleo en 2045 y el gas en 2050. Los países del G7 tienen la mayor responsabilidad, pero también se necesita el compromiso pleno de China, que ya es el segundo mayor emisor de la historia.

La amenaza del carbón es la primera que debemos enfrentar. Los 2.000 gigavatios de capacidad instalada en la actualidad emiten suficiente CO₂ para superar los 1,5 °C de calentamiento. La Agencia Internacional de la Energía recomienda retirar 92 GW por año, pero hay 500 GW de capacidad adicional planeada.

Aunque el G7 tiene la responsabilidad de abandonar el carbón de aquí a 2030 (Francia lo habrá hecho en 2027), hoy los mayores consumidores de carbón son las economías emergentes. Es necesario acelerar en estos países la financiación de las fuentes renovables, así como la de la energía nuclear, que por ser una fuente de energía manejable y descarbonizada debe tener un papel fundamental.

También tenemos que poner el comercio internacional y la financiación privada al servicio del Acuerdo de París. Hay que aumentar el costo de invertir en los actores del sector fósil. Necesitamos tipos de interés distintos para las industrias verdes y para las contaminantes. También debemos incluir una cláusula para el clima en los tratados comerciales, porque no podemos exigir que nuestras industrias se descarbonicen y al mismo tiempo sostener la liberalización del comercio internacional de productos contaminantes.

Es necesario crear condiciones que permitan a los países más vulnerables financiar sus esfuerzos de mitigación y adaptación frente al cambio climático y acceder a las tecnologías verdes que son los nuevos motores de crecimiento. Esto implica trascender el concepto tradicional de "ayuda oficial al desarrollo" y hacer por esos países lo que las naciones ricas hicieron para sí mismas durante la pandemia de Covid-19: llevar adelante una política fiscal y monetaria heterodoxa.

Ya tenemos resultados que mostrar: en dos años, tras la iniciativa adoptada en París en 2021, hemos liberado más de 100.000 millones de dólares en derechos especiales de giro (DEG, el activo de reserva del Fondo Monetario Internacional) para los países vulnerables. Con la activación de este "activo latente", estamos otorgando préstamos a veinte años a tasas cercanas a cero para financiar la acción climática y la preparación para pandemias en los países más pobres. Hemos comenzado a cambiar las reglas fi-

ncieras de modo tal que esos países puedan suspender el pago de sus préstamos para hacer frente a fenómenos climáticos catastróficos. Y hemos cambiado el mandato de los bancos multilaterales de desarrollo (por ejemplo el Banco Mundial) para que puedan asumir más riesgos y movilizar más fondos privados.

Vamos a seguir trabajando en esta dirección, también dentro del marco del nuevo fondo para pérdidas y daños, donde debemos movilizar nuevos mecanismos de aseguramiento privado frente al riesgo climático. Comenzaremos con las necesidades específicas de los países más afectados. Durante el primer semestre de 2024, Francia y Bangladesh firmarán un acuerdo para la financiación de medidas de adaptación al cambio climático y reparación de pérdidas y daños; la agencia francesa de desarrollo contribuirá mil millones de euros (1100 millones de dólares) en inversiones y el FMI proveerá hasta mil millones de dólares en DEG para nuevos préstamos.

Esto también implica identificar mecanismos de gobernanza global para los desafíos más cruciales que deberemos enfrentar en los próximos años, de los que uno de los más apremiantes es el acceso al agua. En este sentido, Francia y Kazajistán convocarán a una cumbre One Water durante la Asamblea General de Naciones Unidas en septiembre de 2024.

Además, debemos hacer hincapié en crear la base de una "bioeconomía" que remunere los servicios provistos por la naturaleza, nuestra mejor tecnología para la captura de carbono a gran escala. Los países que tienen las reservas de carbono y biodiversidad más importantes, sobre todo en los tres principales bosques fluviales tropicales, deben obtener muchos más recursos (calculados para cada país por separado) a cambio de la custodia de estas reservas vitales. Francia ya ha lanzado tres contratos de este tipo en la

COP28, con Papúa Nueva Guinea, la República del Congo y la República Democrática del Congo.

Además, es esencial una reforma del mercado de emisiones de carbono. Tenemos que crear un sistema internacional para el intercambio voluntario de créditos de carbono y biodiversidad entre actores gubernamentales y privados, con normas rigurosas que impidan el ecopostureo, y remunerar a las comunidades locales.

El océano es el sumidero de carbono más importante y debemos protegerlo. Francia y Costa Rica convocarán a la tercera Conferencia de Naciones Unidas sobre los Océanos, en Niza, en junio de 2025, con el objetivo de actualizar el derecho internacional, incluyendo la prohibición de la contaminación con plásticos y la protección de las aguas profundas y de los lechos marinos. Estas reformas también permitirán el desarrollo de estrategias nacionales para la protección de las áreas costeras en los países con zonas económicas exclusivas.

Finalmente, no habrá posibilidades de éxito sin una reforma del Banco Mundial y del FMI, que tienen un importante papel en la fijación de normas y en la financiación de la transición verde en el nivel global. Ochenta años después de su creación, estas instituciones todavía no cuentan con fondos suficientes en relación con el tamaño de la economía y población mundiales, y su modelo de gobernanza todavía excluye a los países emergentes y en desarrollo. Pero no conseguiremos acordar objetivos y mecanismos de financiación hasta que todos los países que participan en las negociaciones lo hagan en condiciones de igualdad. Por eso debemos revisar el modelo de gobernanza de Bretton Woods y pedir a los países emergentes que asuman su cuota de responsabilidad en la financiación de los bienes públicos globales.

Finalmente, no habrá posibilidades de éxito sin una reforma del Banco Mundial y del FMI, que tienen un importante papel en la fijación de normas y en la financiación de la transición verde en el nivel global. Ochenta años después de su creación, estas instituciones todavía no cuentan con fondos suficientes en relación con el tamaño de la economía y población mundiales, y su modelo de gobernanza todavía excluye a los países emergentes y en desarrollo. Pero no conseguiremos acordar objetivos y mecanismos de financiación hasta que todos los países que participan en las negociaciones lo hagan en condiciones de igualdad. Por eso debemos revisar el modelo de gobernanza de Bretton Woods y pedir a los países emergentes que asuman su cuota de responsabilidad en la financiación de los bienes públicos globales.

Finalmente, no habrá posibilidades de éxito sin una reforma del Banco Mundial y del FMI, que tienen un importante papel en la fijación de normas y en la financiación de la transición verde en el nivel global. Ochenta años después de su creación, estas instituciones todavía no cuentan con fondos suficientes en relación con el tamaño de la economía y población mundiales, y su modelo de gobernanza todavía excluye a los países emergentes y en desarrollo. Pero no conseguiremos acordar objetivos y mecanismos de financiación hasta que todos los países que participan en las negociaciones lo hagan en condiciones de igualdad. Por eso debemos revisar el modelo de gobernanza de Bretton Woods y pedir a los países emergentes que asuman su cuota de responsabilidad en la financiación de los bienes públicos globales.

Andalucía usará la cooperación transfronteriza España-Portugal para impulsar sus políticas de apoyo al hidrógeno verde - Energética 21

● La Agencia Andaluza de la Energía lidera el proyecto



hidrógeno verde andalucía proyectos europeos innovación tecnológica

<https://energetica21.com/noticia/andalucia-usara-cooperacion-transfronteriza-espana-portugal-impulsar-politic...>

Energética 21

Viernes, 02 enero 2026

La Agencia Andaluza de la Energía lidera el proyecto "COMPiTE" para fomentar el hidrógeno verde en el sur de Europa, colaborando con Portugal en innovación tecnológica y formación especializada. El proyecto también incluye iniciar planes de transición justa para empleados de centrales de carbón.

La Agencia Andaluza de la Energía, entidad adscrita a la Consejería de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía, lidera un nuevo proyecto europeo que, bajo el nombre de "COMPiTE", pretende impulsar el hidrógeno verde como vector clave para la descarbonización del sur de Europa. Esta iniciativa se enmarca en el programa POCTEP de Cooperación Transfronteriza España-Portugal y busca crear un entorno de colaboración entre Andalucía y las regiones lusas de Algarve y Alentejo que fomente la innovación tecnológica y el uso de energías renovables.

Lo hará mediante el desarrollo de actividades de capacitación, intercambio de experiencias y transferencia de conocimientos que, a su vez, complementen y fortalezcan las políticas de empleo y formación en esos territorios. Para ello, la Agencia Andaluza de la Energía será la encargada de realizar un análisis del contexto y de las políticas energéticas de las regiones participantes con el fin de establecer las oportunidades de sus industrias en torno al hidrógeno verde para, posteriormente, diseñar una hoja de ruta transfronteriza de hidrógeno renovable que, inspirada en la ya realizada en Andalucía, establezca las acciones necesarias para el desarrollo de este vector energético.

También se pondrán en marcha una serie de cursos para capacitar a empresas, empleados y profesionales, talleres temáticos para intercambiar experiencias y buenas prácticas entre autoridades competentes en materia energética, y seminarios para transferir conocimientos y fomentar la innovación tecnológica entre universidades y centros de investigación. La Universidad de Cádiz, otro de los socios andaluces del proyecto, junto con el Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA), serán quienes lleven a cabo el diseño e implementación de esta oferta formativa, que pretende aprovechar la experiencia y conocimientos de profesionales de otros ámbitos de la energía para especializarlos en el del hidrógeno verde.

A este respecto, para la preparación de este proyecto para su aprobación por la Comisión Europea, se ha tenido en cuenta el hecho de que tanto en Sines (Alentejo), como en Los Barrios (Andalucía) se han impulsado Planes Territoriales y Convenios de Transición Justa para mitigar el impacto del cierre de centrales de carbón, cuyos trabajadores pueden verse beneficiados al recibir formación que los capacite para ocuparse en plantas de hidrógeno verde.

El sur de Europa como valle europeo para el hidrógeno verde

España y Portugal son los países que más posibilidades tienen de ocupar un papel destacado en el desarrollo del hidrógeno verde a nivel europeo, principalmente por su excelente ubicación geográfica y climatológica, así como por la existencia de una potente red de infraestructuras, facilitando así la creación de un futuro valle europeo del hidrógeno en el sur de Europa. De hecho, se encuentran en un momento crucial para atraer inversiones, promover la innovación y apostar por un nuevo modelo en torno a esta nueva cadena de valor, por lo que la formación y el reciclaje profesional de trabajadores del sector energético son fundamentales.

Si bien el peso de las renovables ha crecido en los últimos años, la disponibilidad y despliegue de soluciones tecnológicas innovadoras, como el hidrógeno verde, requiere de un número adecuado de trabajadores y profesionales formados que permitan su despliegue a gran escala. En el caso concreto de Andalucía, la comunidad cuenta con numerosas ventajas competitivas para desarrollar la cadena de valor para la producción y el transporte de moléculas verdes, entre los que destacan sus abundantes recursos de energía renovable, una ubicación estratégica como puerta de entrada a Europa, África y América, infraestructuras como los puertos marítimos de Huelva y Algeciras, o la demanda actual de hidrógeno por parte del sector industrial en Andalucía.

A este respecto, la Junta de Andalucía, a través de la Consejería de Industria, Energía y Minas, ha puesto en marcha varios instrumentos para impulsar su desarrollo. Entre ellos, la Alianza Andaluza del Hidrógeno Verde, herramienta de colaboración público-privada para aprovechar las oportunidades de la aplicación de nuevas tecnologías para la producción, almacenamiento, distribución y uso del hidrógeno renovable; y la Hoja de Ruta del Hidrógeno Verde en Andalucía, en la que se incluye el desarrollo de Valles del Hidrógeno andaluces, la identificación de lugares estratégicos para su producción, la reconversión de espacios productivos para adaptarlos a su consumo, el refuerzo de la red de conocimiento y la formación especializada o el apoyo a las inversiones con incentivos, entre otras actuaciones. A ello se suma que la Agencia Andaluza de la Energía es miembro de Hydrogen Europe, plataforma que coopera con instituciones de la Unión Europea para acelerar la industria del hidrógeno.

Los socios del proyecto

Junto a la Agencia Andaluza de la Energía, que lidera el consorcio, y la Universidad de Cádiz, que gestionará los trabajos relativos a formación, componen el proyecto el Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA), el Consejo Andaluz de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación, la Universidad de Algarve, la Comisión de Coordinación y Desarrollo Regional de Alentejo (CCDR Alentejo), la Universidad de Évora, la Asociación Empresarial de la Región de Algarve (NERA), la Agencia Regional de Energía y Medio Ambiente de Algarve (AREAL), la Federación Andaluza de Municipios y Provincias (FAMP) y la empresa EDP.

El debate incómodo de los biocombustibles

- Con mandatos ya en vigor en aviación y marítimo, Alemania reabriendo la puerta a biocombustibles de cultivo y nuevos interrogantes sobre emisiones reales, trazabilidad y uso del suelo, los biocombustibles vuelven al centro de la agenda energética europea. Mientras las críticas ambientales se intensifican, la...



David Carpintero.

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-debate-incomodo-de-los-biocombustibles/>

Jaime Santisteban

Viernes, 02 enero 2026

Ningún comentario

El debate sobre los biocombustibles ha vuelto al primer plano político y regulatorio europeo justo cuando dejaba de ser teórico. Desde enero de 2025, el transporte marítimo está obligado a reportar su intensidad de emisiones bajo FuelEU Maritime, y a finales de enero de 2026 comenzarán las primeras comprobaciones formales de cumplimiento. En paralelo, la aviación ha empezado a incorporar de forma obligatoria combustibles sostenibles (SAF) con un 2% mínimo que escalará al 6% en 2030.

Según datos de Argus Biofuels Analytics, la demanda europea de biocombustibles alcanzará unos 30.600 millones de litros en 2025 y seguirá creciendo hasta cerca de 33.700 millones en 2026, impulsada por los mandatos de la RED III y el auge del diésel renovable y el SAF. La descarbonización del transporte pesado y de larga distancia ya no es una promesa futura, sino una exigencia regulatoria inmediata.

Argus Media

A esa presión normativa se ha sumado, en diciembre de 2025, una decisión política que reavivó una vieja polémica. El Gobierno alemán aprobó un borrador de ley que mantiene a los niveles actuales el uso de materias primas alimentarias y de piensos en la producción de biocombustibles, en lugar de eliminarlas progresivamente como se había planteado en etapas anteriores. El texto introduce

límites al llamado “doble cómputo” y veta el aceite de palma para el cómputo de objetivos a partir de 2027, pero confirma que los biocombustibles de cultivo siguen teniendo espacio en la mayor economía europea. No hay consenso sobre qué biofuels deben desaparecer y cuáles deben permanecer.

El giro alemán se inscribe en una tendencia europea más amplia. Las importaciones de aceite de palma en la UE cayeron alrededor de un 20% en 2025 tras su exclusión del cómputo de cuotas nacionales, aunque con fuertes diferencias entre países. Mientras Grecia o Suecia registran desplomes, Países Bajos, Bélgica y España muestran ligeros repuntes, reflejo de un mercado en plena reconfiguración.

El momento se complica aún más por las dudas sobre trazabilidad y sostenibilidad real. En julio de 2025, la Comisión Europea cerró una investigación sobre presunto fraude en importaciones de biodiésel desde China. No confirmó prácticas fraudulentas sistemáticas, pero sí detectó debilidades estructurales en las auditorías de certificación. Al mismo tiempo, aumentó la presión política y judicial sobre el comercio de UCO, el aceite de cocina usado que se ha convertido en una materia prima estrella para biocombustibles “avanzados”. El mensaje es incómodo pero contundente: si no se puede trazar con rigor el origen del combustible, resulta cada vez más difícil sostener su etiqueta verde.

Tras estas perchas de actualidad se esconde una controversia más profunda. Los biocombustibles son polémicos porque no son una cosa única. Bajo la misma etiqueta conviven productos muy distintos, desde etanol y biodiésel elaborados a partir de maíz, trigo o colza hasta combustibles producidos con residuos, aceites usados o procesos sintéticos. Además, su impacto climático depende de variables complejas: uso directo e indirecto del suelo, prácticas agrícolas, cadenas de suministro, co-productos y reglas contables. En ese terreno, las posturas chocan con fuerza.

Emisiones reales, tierra y contabilidad climática

Uno de los principales focos de disputa es cómo se miden las emisiones. Para parte de la comunidad científica y ambiental, los balances tradicionales de carbono no capturan adecuadamente efectos como el cambio indirecto de uso del suelo, la conversión de tierras o la pérdida de carbono del suelo. **Transport & Environment (T&E)**, federación que agrupa a ONGs de toda Europa y que actúa como think tank y lobby climático, publicó recientemente un informe que sostiene que, a escala global, los biocombustibles emiten de media un 16% más de CO₂ que los combustibles fósiles a los que sustituyen cuando se incorporan estos efectos ligados a la expansión agrícola.

Fábrica de biofuel.Shutterstock

Cian Delaney, responsable de la campaña de biocombustibles en T&E, lo resume así: “Los biocombustibles son una pésima solución climática y un despilfarro enorme de tierra, alimentos y millones en subsidios. Garantizar un equilibrio sostenible entre agricultura y naturaleza es esencial para afrontar la crisis climática, y quemar cultivos como combustible solo nos empuja en la dirección equivocada”. Delaney añade que “usar solo el 3% de la tierra que hoy destinamos a biocombustibles para paneles solares produciría la misma cantidad de energía, liberando mucho más suelo para

alimentos y restauración de la naturaleza”, y concluye que los gobiernos deberían priorizar las renovables frente a los biocombustibles de cultivo.

La industria rechaza de plano este diagnóstico. **David Carpintero**, Director General de **ePURE**, la asociación europea del etanol renovable, cuestiona tanto el concepto de “biocombustibles de comida” como la validez de los modelos ILUC aplicados a Europa. “No existe eso de ‘biocombustibles basados en alimentos’. En Europa, la producción de biocombustibles es producción de alimentos”, afirma. Las biorrefinerías europeas de etanol producen más alimentos y piensos que combustible, y, según el directivo, el debate comida versus combustible ha estado “moldeado por argumentos emocionales y políticos más que por datos sólidos”.

En declaraciones para El Periódico de la Energía, Carpintero destaca que el ILUC (cambio indirecto del uso del suelo) tampoco es un problema en el caso del etanol europeo. Carpintero subraya que cumple criterios estrictos de sostenibilidad bajo la Directiva de Energías Renovables y se fabrica únicamente con materias primas definidas explícitamente como de bajo riesgo ILUC. “En Europa, la producción de etanol requiere solo el 1% de la tierra arable y no genera deforestación; de hecho, utiliza menos tierra que la actualmente retirada de la producción agrícola”, sostiene.

Dos debates superpuestos: qué biofuel y cómo medirlo

Más allá del enfrentamiento entre ONG e industria, hay un cierto consenso en que hablar de “biofuels” en general es una simplificación excesiva. La política europea ha ido reflejando esta distinción al limitar progresivamente los biocombustibles “food & feed” y priorizar los avanzados mediante criterios de sostenibilidad más estrictos en la Directiva RED III y en las listas de materias primas de alto riesgo ILUC.

El segundo debate, mucho más técnico pero igual de político, es cómo medir las emisiones. Mientras algunos análisis se centran en evaluaciones de ciclo de vida “de planta”, otros incorporan el cambio indirecto de uso del suelo y el llamado coste de oportunidad del carbono. De ahí surge una discrepancia metodológica profunda sobre qué incluir y con qué supuestos. Para la industria, estos modelos introducen hipótesis inciertas que penalizan tecnologías existentes; para los críticos, ignorarlos es maquillar el impacto real.

En el plano regulatorio, esa tensión se traduce en normas que avanzan “a medias”. Se mantienen los biocombustibles de cultivo, pero se limitan mecanismos como el doble cómputo y se excluyen materias primas especialmente controvertidas como el aceite de palma a partir de 2027. No es una victoria clara de ninguna de las partes, sino una transacción política.

Avanzados, SAF y el cuello de botella de la realidad

Donde las posiciones se acercan es en los biocombustibles avanzados y basados en residuos, aunque incluso ahí surgen límites evidentes. Organismos como la Agencia Internacional de la Energía insisten en que, para que los biofuels contribuyan a escenarios de neutralidad climática, debe crecer de forma sustancial la fracción de residuos y materias primas avanzadas. Pero esa expansión choca con límites físicos, logísticos y con la competencia entre sectores por los mismos recursos.

Pese al aumento de capacidad, Europa podría enfrentarse a un déficit de hasta 10 millones de toneladas de biocombustibles hacia 2030 si los mandatos continúan creciendo sin un incremento proporcional de la producción.

TotalEnergies

La aviación se ha convertido en el principal campo de batalla (Iberia presentaba en octubre el Círculo SAF). Existe un consenso amplio en que el SAF será imprescindible para reducir las emisiones del sector, pero el debate en 2025 se ha centrado en si podrá escalar sin empujar indirectamente a cultivos energéticos o conversiones de tierras. No es casual que IATA haya respaldado a aerolíneas que piden suavizar o retrasar los objetivos europeos ante la escasez de oferta y los precios elevados. Según Argus, la capacidad combinada europea de diésel renovable y SAF alcanzará en 2025 unos 6,3 millones de toneladas, con un aumento cercano al 17% en capacidad de SAF respecto a 2024, incluyendo nuevas instalaciones en países como Francia, España y Países Bajos. El choque entre ambición climática y realidad industrial es cada vez más visible.

A ello se suma la economía de los proyectos. En 2025 se han anunciado retrasos y cancelaciones de iniciativas de biofuels y SAF por costes elevados y señales regulatorias insuficientes, como ocurrió con algunos planes de Shell en Rotterdam. Para los críticos, es la prueba de que estas soluciones no escalan; para sus defensores, demuestra que faltan contratos a largo plazo y estabilidad normativa. El debate sobre fraude y trazabilidad, especialmente en cadenas “waste-based”, añade otra capa de incertidumbre.

En este contexto, la defensa del etanol convencional insiste en su papel inmediato. Carpintero recuerda que el transporte por carretera europeo sigue dependiendo mayoritariamente de combustibles fósiles y que más del 70% de los coches nuevos vendidos son de gasolina o híbridos. “El etanol renovable es la forma más rentable de reducir emisiones en estos vehículos”, afirma, y añade que su desempeño climático está certificado anualmente por auditores independientes, con una reducción media del 79% de emisiones frente a la gasolina fósil. “Eliminar esta opción solo crea más dependencia de los combustibles fósiles”, concluye.

La fotografía final es compleja y profundamente política. Los biocombustibles son polémicos porque su impacto depende del uso del suelo, de la materia prima, de las prácticas agrícolas, de la trazabilidad y del sector en el que se utilizan. Hay un acuerdo creciente en limitar los biocombustibles de cultivo y reservar la biomasa “buena” para sectores difíciles como la aviación o el marítimo, pero no existe un consenso total. Por eso surgen leyes como la alemana de 2025. Los avanzados generan menos rechazo climático, pero su cuello de botella es la escala, el coste y la oferta real.

Es un debate incómodo porque obliga a elegir entre soluciones disponibles y objetivos climáticos ideales, porque enfrenta reducción de emisiones con límites físicos como la tierra y la biomasa, y porque se legisla sin un consenso científico y político cerrado. También lo es porque mezcla transición energética con seguridad alimentaria, sostenibilidad ambiental con competitividad industrial, y promesas de largo plazo con urgencias regulatorias inmediatas.

Europa entra en 2026 con esta reflexión: ¿estamos descarbonizando el transporte o simplemente desplazando emisiones y maquillando la trazabilidad?

El ensuciamiento de los heliostatos encarece la generación eléctrica de la termosolar hasta un 50%

- Un equipo integrado por investigadores de las Universidades de Granada y Almería y del Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas (CIEMAT) ha cuantificado por primera vez l...



El ensuciamiento de los heliostatos encarece la generación eléctrica de la termosolar hasta un 50%

Energías Renovables el periodismo de las energías limpias.

<https://www.energias-renovables.com/termosolar/el-ensuciamiento-de-los-heliostatos-encarece-la-20260101>

ER

Domingo, 04 enero 2026

El estudio, desarrollado en la Plataforma Solar de Almería (PSA) durante más de seis años, revela que estos aerosoles atmosféricos provocan pérdidas de rendimiento a través de tres mecanismos principales, siendo el verano la estación más crítica. Los resultados, publicados en la revista *International Journal of Electrical Power & Energy Systems*, ofrecen una herramienta clave para la planificación de futuras instalaciones de este tipo.

La investigación identifica tres vías principales por las que los aerosoles (pequeñas partículas sólidas y líquidas suspendidas en el aire) merman el rendimiento de las plantas. El efecto más significativo es el «ensuciamiento (o *soiling*)», que se produce cuando estas partículas se depositan sobre la superficie de los espejos (heliostatos), reduciendo su capacidad de reflejar la luz solar hacia la torre receptora.

El trabajo propone la utilización de un indicador sencillo y universal, la Profundidad Óptica de Aerosoles (AOD), para evaluar las pérdidas esperadas en cualquier ubicación del mundo. Esta medición, que puede obtenerse a partir de redes globales de monitorización como Aeronet o mediante satélites, se convierte en una herramienta práctica para ingenieros y empresas energéticas a la hora de seleccionar el emplazamiento óptimo para una nueva planta, evitando así zonas con alta concentración de aerosoles.

Mayor coste en verano

Aunque los aerosoles están presentes todo el año, el estudio concluye que su impacto es máximo durante los meses de verano. En esta época la combinación de los tres efectos (ensuciamiento, aumento del tamaño aparente del sol y extinción de la radiación) puede llegar a incrementar el Coste Nivelado de la Energía (LCOE) hasta en un 50%, encareciendo significativamente la electricidad producida.

Los investigadores señalan que este hallazgo permite disponer de una importante referencia para el diseño y la operación de la energía termosolar, una tecnología fundamental por su capacidad de almacenamiento en la transición hacia un sistema eléctrico 100% renovable. “La investigación ha permitido unificar por primera vez estas variables en una función común, lo que facilitará evaluar de forma sencilla la idoneidad de un emplazamiento para nuevas instalaciones termosolares”, explica Jesús Ballestrín, investigador principal del Ciemat-PSA.

El plan de CATL para hacer del sodio la alternativa barata al litio

- CATL lanzará en 2026 sus baterías de sodio Naxtra en coches, camiones y almacenamiento, con menor coste, 500 km de autonomía y nueva certificación de seguridad china.



Su uso se dará en varios campos.

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-plan-de-catl-para-hacer-del-sodio-la-alternativa-barata-al-litio/>

Karam El Shenawy

Viernes, 02 enero 2026

Ningún comentario

CATL acaba de poner fecha al aterrizaje masivo de las baterías de sodio en el mercado real: 2026. Si bien no sabemos el mes exacto en el que ocurrirá, lo que es evidente es que ya no es un proyecto piloto, sino un despliegue a gran escala en varios frentes de manera simultánea: **desde turismos y vehículos comerciales hasta sistemas de intercambio de baterías y grandes proyectos de almacenamiento estacionario**. El movimiento supone el paso de esta tecnología desde la fase de demostración a convertirse en una pieza más del puzzle de la transición energética.

En su conferencia en Ningde, la compañía habló abiertamente de una estrategia “de dos estrellas”, donde las **baterías de sodio y de litio se desarrollarán en paralelo según el tipo de uso**. Hoy el sodio se concentra sobre todo en aplicaciones de menor exigencia, como almacenamiento y vehículos de corta autonomía, pero los planes para 2026 incluyen su entrada en turismos y camiones eléctricos. El gran argumento es económico: distintos análisis **coinciden en que el coste por kWh** de las celdas de sodio se sitúa claramente por debajo del de las de litio, algo clave en un mercado presionado por el precio.

Naxtra: la marca que lo cambia todo

Funciona en un amplio rango de temperaturas. CATL

La ofensiva se articula en torno a Naxtra, la marca de baterías de sodio que CATL hizo oficial en abril de 2025. Bajo ese paraguas llegan dos grandes familias de producto: **por un lado, celdas de tracción para coches eléctricos; por otro, un sistema integrado de 24 V** para camiones pesados que aspira a reemplazar definitivamente las baterías de plomo. Ambas comparten una característica que las diferencia de muchas químicas actuales: la capacidad de operar desde unos -40°C hasta casi los 70°C , sin necesidad de recurrir a soluciones de climatización complejas.

Stellantis y CATL inauguran su gigafactoría de baterías en Zaragoza, que operará a finales de 2026. La 'joint venture' entre Stellantis y CATL destinará 4.100 millones de euros a la nueva planta.

ciclos de carga, algo especialmente interesante para flotas intensivas, baterías compartidas y proyectos de almacenamiento solar o eólico.

En el terreno técnico, Naxtra ha roto uno de los grandes techos de cristal del sodio: la energía específica. Las versiones para turismo anuncian **hasta 175 Wh/kg**, una cifra que se coloca en la parte alta de lo que ofrece hoy el litio-ferrofosfato (LFP) y permite hablar de autonomías por encima de los 500 kilómetros en determinadas configuraciones. A eso se suma una **vida útil que, según distintas presentaciones públicas**, supera los 10.000

Las primeras con certificación oficial en China

CATL presenta una tecnología de carga de vehículos eléctricos con mayor autonomía que la de BYD. T&E

La seguridad es el otro pilar del discurso de CATL. El **fabricante presume de haber eliminado "factores que favorecen la combustión"** a nivel de materiales, y de haber pasado con nota la nueva norma china GB 38031-2025, el estándar de referencia para baterías de tracción. Esta regulación, que empezará a aplicarse de forma obligatoria a partir de julio de 2026, refuerza las exigencias de estabilidad térmica, impactos mecánicos y comportamiento tras cargas rápidas, e introduce **pruebas específicas como el golpe en los bajos del pack**.

Control de calidad basado en IA para la producción sostenible de baterías. Según Fraunhofer ISE, reducir la tasa de rechazo en tan solo un punto en una planta de producción de 10 GWh reduciría las emisiones anuales de CO_2 en unas 5.000 toneladas.

El punto clave es que las baterías de sodio de CATL han sido **las primeras de su tipo en lograr esa certificación nacional**. No es un simple sello formal: la nueva norma pasa del clásico "no arder en cinco minutos" tras un fallo térmico a exigir la ausencia de fuego y explosión, con límites adicionales sobre humos y protección de los ocupantes, marcando el inicio de una etapa de tolerancia cero con los incidentes de baterías. Para un gigante como CATL, adelantarse a este listón regulatorio significa ofrecer a los fabricantes de coches un **producto listo para homologar sin sobresaltos**.

Uso en diferentes campos

Más allá del automóvil, el sodio **encaja especialmente bien en el almacenamiento estacionario**, donde el peso y el volumen pasan a un segundo plano frente al coste y la durabilidad. Distintos

informes de mercado sitúan el negocio global de baterías de sodio creciendo a tasas de doble dígito de aquí a 2030, apoyado en la expansión renovable y en la necesidad de soluciones de almacenamiento baratas para gestionar la intermitencia de la eólica y la solar. El hecho de que el sodio sea un recurso mucho más abundante que el litio reduce la exposición a cuellos de botella y volatilidad de precios, un argumento muy atractivo para utilities y operadores de red.

Nuevos mínimos históricos en los precios de las baterías Según la encuesta anual de precios de BloombergNEF, el precio promedio descendió un 8%, hasta los 108 dólares por kilovatio-hora. Según la encuesta anual de precios de BloombergNEF, el precio promedio descendió un 8%, hasta los 108 dólares por kilovatio-hora.

En automoción, el papel del sodio será complementario más que sustitutivo. Frente a las baterías de litio de alta densidad pensadas para modelos premium o de gran autonomía, **el sodio apunta hacia coches eléctricos asequibles**, flotas urbanas, comerciales ligeros y soluciones con intercambio rápido de baterías, donde cada kWh ahorrado en la factura de la batería marca la diferencia. Si la estrategia de CATL sale como está prevista, a partir de 2026 veremos una convivencia más nítida de químicas: **litio para maximizar autonomía y prestaciones, sodio para reducir costes y reforzar la seguridad en usos intensivos.**

Una planta de Contemporary Amperex Technology
Thuringia GmbH (CATL). Martin Schutt/dpa

Para Europa y España, el movimiento no es menor. China está construyendo el ecosistema industrial y regulatorio de referencia para las baterías de sodio, y lo hace con un actor dominante dispuesto a escalar producción, fijar estándares y exportar tanto tecnología como productos terminados. Si el sodio consolida su papel en vehículos de entrada y en almacenamiento estacionario, el debate sobre seguridad de suministro de materias primas y dependencia tecnológica volverá a la agenda energética europea con más fuerza y con un nuevo ingrediente químico sobre la mesa



Por Erika Martínez, presidenta de Goiener-¿Quo vadis, sector energético?

● Tribuna / columna / artículo de Erika Martínez, presidenta de la cooperativa Goiener. Anuario ER 2025. Anuario 2025 de la revista Energías Renovables



Erika Martínez, presidenta de la cooperativa Goiener

Energías Renovables el periodismo de las energías limpias. ¿Quo vadis sector energético?

<https://www.energias-renovables.com/panorama/ayquo-vadis-sector-energ-tico--20260102>

ER

Viernes, 02 enero 2026

El año 2025 será recordado como el año en el que sistema energético español mostró, sin excusas ni eufemismos, sus costuras más profundas. El apagón fue la evidencia irrefutable de un modelo construido sobre desequilibrios, opacidad y decisiones que han priorizado intereses particulares por encima de la seguridad colectiva. Mientras empresas e instituciones se refugiaban en explicaciones técnicas para no asumir su responsabilidad, la ciudadanía pasaba en tiempo récord de la confusión a la autoorganización.

La reacción posterior ha sido tan preocupante como el propio colapso eléctrico. Meses después, seguimos atrapados en un juego infantil de culpables, donde cada actor se dedica a señalar al de al lado sin ofrecer una autocritica mínimamente creíble. Esta incapacidad para asumir responsabilidades es, en sí misma, un riesgo para la seguridad y la credibilidad del sistema energético y debería alarmar tanto como el apagón original. Si no somos capaces de identificar fallos estructurales, difícilmente podremos corregirlos.

Este año también ha marcado una desaceleración en uno de los pilares más prometedores y transformadores de la transición: las comunidades energéticas. Tras años de impulso, muchas se encuentran ahora en un momento complejo, incluso crítico. Las grandes empresas entraron en el sector buscando visibilidad y cuotas de mercado, con una clara estrategia corporativa para captar fondos y colonizar un espacio que les incomodaba: el empoderamiento ciudadano.

Durante un tiempo, lograron proyectar una imagen de compromiso, pero ni su lógica interna ni sus prioridades permitían sostener ese papel a largo plazo. Ahora, han empezado a retirarse en cuanto los números no se alineaban con sus expectativas. Y lo que dejan atrás no siempre es un tejido social fortalecido, sino, en demasiados casos, proyectos frágiles que dependen de estructuras externas.

Es aquí donde se demuestra una verdad incómoda: una comunidad energética solo es comunidad si la sostiene la gente, si existe tejido social, compromiso y gobernanza compartida. Sin eso, es un servicio más, y como cualquier servicio en manos de grandes corporaciones, desaparece cuando deja de interesarles. La transición energética no puede depender de movimientos oportunistas; necesita raíces que no se arranquen con cada cambio de ciclo.

Mientras tanto, el debate sobre las energías renovables se ha vuelto cada vez más encarnizado; un campo de batalla don-de se mezclan intereses económicos, desinformación y desconfianza social. Este clima enrarecido dificulta tomar decisiones sensatas y alimenta tensiones que podrían haberse evitado con planificación, escucha activa y transparencia. Se ataca a la tecnología cuando el problema, en muchas ocasiones, es el modelo de implantación.

Se mezcla la oposición a macroproyectos con oposición a la transición energética. Se silencian las críticas legítimas de los territorios mientras algunos promotores siguen actuando como si el despliegue renovable fuese una carrera por cuotas de mercado y no una herramienta para combatir la emergencia climática.

Si no somos capaces de diferenciar entre malas prácticas y la necesidad ineludible de descarbonizar, corremos el riesgo de abrir la puerta a discursos regresivos. En este clima, el negacionismo crece, alimentado por la crispación y la falta de pedagogía, dentro del cual el lobby nuclear aprovecha la fractura social para presentarse, una vez más, como la única alternativa “segura” frente al caos. Nada nuevo: la estrategia del miedo funciona especialmente bien cuando no se construye un clima de confianza.

Como si eso no bastara, 2025 nos ha dejado uno de los episodios políticos más ilógicos de los últimos años en lo que al sector se refiere: la caída del llamado decreto anti apagones. Una medida que debía aumentar la seguridad del sistema y que se vio sacrificada en el tablero político, víctima de pactos cruzados y estrategias de corto vuelo. Con él cayeron herramientas esenciales, como la ampliación del autoconsumo a 5 kilómetros, que habría dado un impulso decisivo a proyectos municipales, empresariales y ciudadanos.

Resulta difícil de explicar que, tras un apagón histórico, las primeras medidas en tumbarse sean precisamente aquellas destinadas a reforzar la resiliencia desde lo local.

Lo que está por venir

Mirando a 2026, los retos del sector son evidentes y apremiantes. Debemos reforzar la capacidad de respaldo y flexibilidad, pero hacerlo apostando por almacenamiento y gestión activa de la demanda. Necesitamos una regulación estable y coherente que deje de cambiar al ritmo de los equilibrios parlamentarios; un compromiso firme con las comunidades energéticas como herramienta de

democratización, no como accesorio coyuntural. Hay que trabajar para garantizar que el despliegue renovable respete a los territorios y cuente con participación social real.

Urge repartir responsabilidades de forma transparente entre el operador del sistema, el regulador, las empresas y las administraciones, porque la opacidad actual solo genera desconfianza y bloqueos. Y, sobre todo, tenemos que elevar el nivel del debate público y explicar, con honestidad, que la transición no es solo tecnológica, sino también democrática y cultural.

Construyamos un relato común que permita combatir la desinformación y el negacionismo y asumir que sin ciudadanía informada y corresponsable no podrá haber un cambio real ni duradero. 2025 debería ser un punto de inflexión. Convertir este año en una simple anécdota sería un gran error. Pero si lo entendemos como una llamada de atención, podremos construir un sistema energético que responda de verdad a lo que este país necesita: seguridad, participación, sostenibilidad y justicia. Porque la energía no es solo un sector económico. Es una de las grandes infraestructuras sobre las que se sostiene nuestra vida.

Por Erika Martínez, presidenta de Goiener

- Esta tribuna ha sido originalmente publicada en nuestro **Anuario 2025 (edición de papel, ER247)** , edición que está disponible así mismo, gratuitamente, **en formato PDF**
- Este es el Panorama de apertura del Anuario: **El año de los ceros**
- Y este es el **editorial** de nuestro **Anuario 2025**



Por Fernando Ferrando, presidente de la Fundación Renovables-Al mal tiempo, buena cara

● Tribuna / columna / artículo de Fernando Ferrando, presidente de la Fundación Renovables. Anuario ER 2025. Anuario 2025 de la revista Energías Renovables



Fernando Ferrando, presidente de la Fundación Renovables

Energías Renovables el periodismo de las energías limpias. Al mal tiempo buena cara

<https://www.energias-renovables.com/panorama/al-mal-tiempo-buena-cara-20260102>

ER

Viernes, 02 enero 2026

Es difícil condensar en una tribuna lo que ha sucedido en 2025. El año empezó con las expectativas que generaba un Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (Pniec) 2030 con ambición renovada en un camino decidido hacia la descarbonización y las energías renovables. En abril, con el apagón, se truncaron muchas de esas expectativas. A pesar del tiempo transcurrido, no hemos podido saber cuáles fueron las causas y parece que deberán ser los tribunales quienes repartan las culpas, aunque los distintos actores seguirán sin reconocer los errores de operación y comportamiento que lo generaron.

El apagón contribuyó a que la confrontación política sobre el modelo energético del futuro se recrudeciera. Lo que antes parecía que estaba claro, el futuro renovable, cambió y se recuperaron posiciones ya superadas como, por ejemplo, **la apuesta nuclear**. Una apuesta más basada en el interés de sus propietarios y de la oposición política que en la **inane** realidad energética y del **comportamiento de las centrales nucleares** para evitar el apagón y recuperar el funcionamiento del sistema.

El renacido interés en la nuclear se ha basado en difundir la falacia de que “a más nuclear, menos gas” cuando la realidad es bien distinta: “a más nuclear, menos renovables”, porque compiten, dentro de su inframarginalidad, en el mismo nicho del mercado.

La no convalidación, en julio, por tacticismo político de la oposición, **del Real Decreto Ley anti-apagón** dejó sin respuesta a la necesaria implantación de medidas para alcanzar un desarrollo orquestado de las renovables. De todas formas, las medidas incluidas en el RDL, por necesarias, deberían haberse implementado mucho antes, independientemente del apagón.

Hemos comprobado que las renovables están cumpliendo sus objetivos, al menos en lo que respecta a la fotovoltaica, tanto centralizada como en autoconsumo, y, en menor medida, la eólica, que se ha quedado anclada en los mil megavatios año.

Pero, este avance ha quedado huérfano porque **no ha crecido la demanda de electricidad** –en los últimos 6 años ha descendido un 6%–; no se ha iniciado el despliegue del almacenamiento; no se han incrementado las inversiones en redes; no se han validado las capacidades de participación de las renovables en el sistema eléctrico, aunque en junio se aprobara, después de cinco años el nuevo Procedimiento Operativo 7.4, todavía sin implementar, otra muestra de la inacción de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

En el momento de escribir esta tribuna, y durante un periodo de 12 meses, treinta teravatios hora de electricidad (30 TWh) de origen renovable se han quedado fuera del mercado, tanto por razones económicas originadas por los precios cero o negativos del mercado como por razones técnicas provocadas por el Procedimiento de Operación reforzado decidido por el Operador del Sistema, cuyo mantenimiento solo es asumible por el miedo o por el reconocimiento tácito de errores pasados. Los precios están cercenando la viabilidad de las inversiones renovables y acercando el default financiero.

En el último cuatrimestre del año se ha producido un gran avance normativo con la aprobación de reales decretos que intentan recuperar el pulso del RDL no convalidado. Se han ampliado las inversiones estratégicas en redes, aunque el problema no estaba en los límites de inversión, sino en la consideración de la retribución de las inversiones como insuficiente por los propietarios de las redes eléctricas, a pesar de ser una actividad regulada que carece de riesgos de mercado. Llegar a acuerdo cuando una parte es un monopolio natural y empresarial y sin que haya alternativas es materialmente imposible.

La película de terror no estaría completa si no consideráramos el giro político que se ha producido en la lucha contra el cambio climático, no solo por la elección del presidente Trump, sino también porque en la Comisión Europea la ambición climática ha perdido fuelle.

Iniciamos el año con una apuesta sin fisuras por las renovables y lo terminamos con el *drill baby drill* y con el publicitado y no ejecutado renacimiento nuclear.

Pero, a pesar del cisne negro, la realidad no tiene fisuras y las renovables, aunque tengan que pasar una nueva travesía del desierto, seguirán siendo la única solución, no solo frente al cambio climático sino también para garantizar el suministro y la independencia energética de los países que no disponemos de recursos fósiles. Un desierto que puede llegar a ser más inhóspito y yermo si la actual confrontación política, ante un hipotético cambio de Gobierno, se sustenta en dudar sobre la necesaria continuidad de la apuesta renovable. [Bajo estas líneas, a la derecha, la tabla (de la **Agencia Internacional de las Energías Renovables**) muestra la evolución de la "potencia instalada

por año" de (1) energías renovables y (2) energías no renovables. En 2024, la relación es de 10 a 1. Es decir, que por cada megavatio de potencia no renovable instalado, el mundo instaló diez megavatios de potencia renovable].

Y esas dudas se incrementan si el Partido Popular mantiene la idea de **recuperar a personas que ya hundieron, desde la arbitrariedad y la falta de transparencia, al sector renovable**, tanto en su componente tecnológica e industrial como en la puesta en marcha de nueva potencia.

Recordemos que los recortes retroactivos, la moratoria de facto a las renovables o **el impuesto al Sol** no fueron una pesadilla, sino una realidad.

Cuando se publique esta tribuna, seguramente, el Gobierno seguirá con sus silencios cómplices sobre la continuidad o no de la central nuclear de Almaraz. Si opta por la continuidad, tendrá que revisar el **Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (Pniec) 2030** y reducir el hueco renovable dentro del mix energético.

Si en la actualidad estamos desaprovechando treinta teravatios hora al año (30 TWh/año), el mantenimiento de la producción de ambos grupos añadirá otros 14 TWh más que marcaran un límite, sin capacidad de superación, de la oferta renovable.

2026, al margen de que la política energética no encuentre la tranquilidad como proyecto de Estado, debe iniciar un nuevo panorama en el que la oferta renovable pueda participar del mercado no solo como fuente fluyente, sino hibridada con almacenamiento, fijando precios que reflejen una realidad energética económicamente imbatible.

Por Fernando Ferrando, presidente de la Fundación Renovables

- Esta tribuna ha sido originalmente publicada en nuestro **Anuario 2025 (edición de papel, ER247)**, edición que está disponible así mismo, gratuitamente, **en formato PDF**
- Este es el Panorama de apertura del Anuario: **El año de los ceros**
- Y este es el **editorial** de nuestro **Anuario 2025**

India exige un 20% de contenido local en proyectos de almacenamiento en baterías

- La nueva política busca garantizar que el crecimiento del sector BESS en India facilite la integración de energías renovables y mejorar el equilibrio de la red eléctrica.



India exige un 20% de contenido local en proyectos de almacenamiento en baterías

<https://elperiodicodelaenergia.com/india-exige-un-20-de-contenido-local-en-proyectos-de-almacenamiento-en...>

José A. Roca

Viernes, 02 enero 2026

La nueva política busca garantizar que el crecimiento del sector BESS en India facilite la integración de energías renovables y mejorar el equilibrio de la red eléctrica

El Ministerio de Energía de la India ha emitido una directiva que exige un mínimo del 20% de contenido local en todos los proyectos de sistemas de almacenamiento de energía en baterías (BESS, por sus siglas en inglés) implementados bajo el Esquema de Financiación de la Brecha de Viabilidad (VGF), respaldado por el Fondo de Desarrollo del Sistema Eléctrico (PSDF).

Esquemas de apoyo

Para respaldar la expansión del almacenamiento con baterías en el camino hacia el objetivo de 500 GW de capacidad energética no fósil, el Ministerio de Energía administra múltiples esquemas de apoyo. El primer programa VGF prevé el despliegue de 13.220 MWh de capacidad BESS, con un apoyo presupuestario de 3.760 crore de rupias (unos 415 millones de dólares). En junio de 2025, el Ministerio lanzó un segundo esquema VGF para 30 GWh de capacidad BESS, respaldado por 5.400 crore de rupias del PSDF.

Dentro de este programa ampliado, se asignan 25 GWh a 15 estados y 5 GWh a NTPC, con el objetivo de facilitar la integración de energías renovables y mejorar el equilibrio de la red eléctrica.

La orden, dirigida a 15 estados beneficiarios y a la empresa eléctrica estatal NTPC, responde a las solicitudes de varios gobiernos estatales que pedían exenciones a la Orden de Compras Públicas (Preferencia por Fabricar en India, PPP-MII) para la adquisición de BESS.

Contenido local

Según la directiva, los estados y las entidades contratantes deberán garantizar que al menos el 20% del coste total del proyecto califique como contenido local. Esto incluye el software de sistemas de gestión de energía (EMS) desarrollado de manera nacional, cuya obligatoriedad ya estaba contemplada en la enmienda a las Directrices del VGF del 4 de agosto de 2025.

Tanto los proveedores locales de Clase I como de Clase II pueden participar en las licitaciones de BESS, siempre que cumplan con el requisito del 20% de valor añadido nacional en los proyectos respaldados por el VGF.

En el caso de licitaciones ya publicadas sin cláusulas de contenido local, los estados podrán obtener compromisos formales de los adjudicatarios que confirmen el cumplimiento del umbral del 20



Almaraz y el final de la Era del Átomo, por José María González Mazón, coordinador de Energía de Adenex

● Tribuna / artículo de José María González Mazón, coordinador de Energía de Adenex (Asociación para la Defensa de la Naturaleza y los Recursos de Extremadura)



José María González Mazón, coordinador de Energía de Adenex (Asociación para la Defensa de la Naturaleza y los Recursos de Extremadura)

Energías Renovables

el periodismo de las energías limpias.

Almaraz y el final de la Era del Átomo

<https://www.energias-renovables.com/panorama/almaraz-y-el-final-de-la-era-20260102>

ER

Viernes, 02 enero 2026

¿Cómo explicar la descomunal campaña del supuesto auge de la energía nuclear promovido en España tanto por el lobby pronuclear como por la oposición? ¿Hay un entramado más mediático que real? ¿Lo hay, precisamente en el momento de la decadencia tecnológica nuclear mundial y el final de su funcionamiento a nivel mundial? Tres elementos fundamentales pueden explicarlo. Estos.

El primero es el interés militar de vinculación con el átomo civil, en todos los procesos: desde la explotación mineral del uranio hasta los residuos radiactivos. Para nada se menciona la fragilidad de este tipo de industrias en tiempos de guerra: Zaporíya y Chernóbil; como para nada se divulga que cualquier central nuclear es un objetivo militar.

El segundo es el subsidio económico, financiero y de seguros civiles de los estados a las empresas propietarias de las centrales. Y ahí para nada se menciona que se subsidia y financia buena parte del ciclo completo de la propia producción de electricidad; como para nada se informa de que, en caso de accidente grave, es el Estado quien asume el coste de todos los gastos derivados. Fukushima es la última prueba de ello.

Y el tercero es la ocultación sistemática del funcionamiento real de una tecnología siempre en riesgo, con incidentes continuos, y produciendo residuos radiactivos altamente mortales. El libro "Amanecer sin Almaraz" (edita Adenex, septiembre de 2025, 267 páginas) concreta y documenta, desde 1981, todo el entramado de corrupción y beneficios del negocio pronuclear.

“ Amanecer sin Almaraz ” recorre las alertas de los movimientos ecologistas, vecinales y municipalistas, de técnicos y médicos, respecto de la contaminación atmosférica, los altos niveles de radón que tiene todo el norte de la provincia de Cáceres, la contaminación del Tajo, denunciada una y otra vez tanto por la municipalidad de Lisboa como por el gobierno de Portugal... Y, por supuesto, repasa también la que se puede denominar nula cultura de seguridad experimentada, de fallos humanos, sabotajes, falsos vigilantes, negligencias en cuanto a la prevención de incendios, falsificación de actas y de dosimetrías, expulsión de inspectores... Y todos los fallos de diseño reiterativos (recurrentes), anomalías de piezas esenciales para la seguridad de la central, tanto de los generadores de vapor, como de la piscina que alberga los residuos (combustible gastado).

La central de Almaraz fue la que más incidentes tuvo en 2024 y sin embargo la Asociación Mundial de Operadores Nucleares, World Association of Nuclear Operator (de la que forman parte las propietarias de la central), lobby internacional creado después del accidente de Chernóbil y hoy dirigido por una española, no ha tenido reparos en declararla número uno mundial en seguridad.

Que el futuro es solar lo conocen bien los grandes monopolios eléctricos, dado que la anunciada tercera generación de reactores nucleares, que prometía sustituir a la ya obsoleta segunda generación (centrales españolas de los años 70), no solo es cinco veces más costosa, sino que tiene problemas de fisuración graves y un tiempo de construcción mucho más amplio.

¿Cuáles con los máximos peligros actuales en Almaraz?

El tecnológico: se desconoce el estado de corrosión y desgaste del núcleo de los reactores. Y el peligro de sismicidad y el de rotura de la presa de Valdecañas.

Alargar la vida de las nucleares impide o ralentiza la transición renovable hacia el almacenamiento, la electrificación de las industrias, las comunidades renovables locales y la implementación en las grandes plantas de elementos de inercia y estabilidad para la red.

El apagón de abril lo ha dejado muy claro: las nucleares no son lo suficientemente flexibles, encarecen el precio y provocan vertidos continuos de las renovables en funcionamiento. Por eso no entendemos cómo el Ministerio para la Transición Ecológica no defiende la política energética de estado aprobada, pactada y reconocida en la UE y ha jugado a dejar caer que pueda admitir un alargamiento a sabiendas de que podría incumplir los pactos firmados que conforman el actual gobierno de coalición.

¿Alargar para no perder el empleo generado? Almaraz nunca ha sacado de la miseria ni a la comarca donde se sitúa, ni a su zona de influencia, ni a la región extremeña. Tiene el mismo nivel de paro, o incluso más, que el resto de la región. Y no lo ha hecho, a pesar de los millones anuales entregados por Enresa a los 12 municipios situados en el radio de 10 kilómetros, dado que no ha servido, más allá del periodo de construcción (diez años), para crear ni un tejido industrial ni nuevas expectativas emprendedoras.

Mucho nos tememos...

...que el plan de desarrollo justo que el Instituto para la Transición Justa prepara para la zona caiga en el mismo saco roto municipal que, sin control democrático, se desvanezca en corruptelas e inversiones absurdas.

¿La zona ya está preparada para igualar la cantidad de empleos y la renta generada por la central? Sin esperar al desmantelamiento (trabajos durante 15 años) los 860 empleos que tiene Almaraz ya son superados, en la comarca, por otra industria emergente, y la fecha de cierre, 2027/28 ya ha preparado el terreno para que, por fin, se asienten, industrias en un polígono industrial de 400 hectáreas, creado hace 15 años, y también vinculado a una terminal ferroviaria de carga.

Es un espejismo desalentador seguir oyendo a los alcaldes y alcaldesas de la zona declaraciones respecto de que, durante un mes al año, la central contrata a cientos de jóvenes, para las tareas de mantenimiento, recarga y modificado de equipos, como si dicha actividad fuera todo el futuro laboral que les espera.

Por José María González Mazón, coordinador de Energía de Adenex (Asociación para la Defensa de la Naturaleza y los Recursos de Extremadura)

- Esta tribuna ha sido originalmente publicada en nuestro **Anuario 2025 (edición de papel, ER247)** , edición que está disponible así mismo, gratuitamente, **en formato PDF**
- Este es el Panorama de apertura del Anuario: **El año de los ceros**
- Y este es el **editorial** de nuestro **Anuario 2025**

Eólica 2026: seguridad del sistema, repotenciación, industria europea y eólica marina, por Juan Virgilio Márquez,...

● Tribuna / artículo de Juan Virgilio Márquez, director general de la Asociación Empresarial Eólica (AEE).
Anuario ER 2025. Anuario revista Energías Renovables



Juan Virgilio Márquez, director general de la Asociación Empresarial Eólica (AEE)

Energías Renovables el periodismo de las energías limpias. Eólica 2026: seguridad del sistema repotenciación

<https://www.energias-renovables.com/eolica/e-lica-2026-seguridad-del-sistema-repotenciacion-20260102>

ER

Viernes, 02 enero 2026

El año 2025 cierra con más de 32 GW eólicos instalados y la eólica se consolida como primera tecnología de generación eléctrica, cubriendo en torno al 24% de la demanda nacional. España mantiene así su liderazgo europeo, situándose como el segundo país con mayor potencia instalada, sólo por detrás de Alemania. 2025 ha sido un año de avance, pero también de advertencias. El apagón del 28 de abril evidenció que el sistema eléctrico necesita adaptarse mejor a la aportación de todas las tecnologías y permitir que cada una contribuya a la estabilidad y la gestionabilidad. Todos los pasos en esta dirección deben darse con agilidad, pero contando con todos los actores, con transparencia y sin precipitación. La eólica está preparada para asumir su papel, pero requiere de un marco técnico estable y robusto. La operación reforzada del sistema no puede perpetuarse en el tiempo ya que implica mayor coste energético para el país, desaprovechamiento de recurso renovable y un alejamiento del objetivo de emisiones. El ritmo de crecimiento anual de nueva potencia eólica sigue siendo insuficiente. Para avanzar se necesitan señales claras para los inversores: mayor electrificación de la demanda, trámites administrativos ágiles con criterios homogéneos, eliminación de bloqueos judiciales que paralizan proyectos —especialmente en Galicia— y una regulación jurídicamente estable.

90 proyectos gallegos

El caso de Galicia es paradigmático. Más de 90 proyectos permanecen suspendidos pese a cumplir con la normativa. Esta desconexión entre regulación e interpretación judicial erosiona la seguridad

jurídica, desalienta inversiones y provoca daños patrimoniales significativos. El sector reclama coherencia normativa y judicial para operar con certidumbre y evitar un desorden regulatorio que asfixia el desarrollo energético en la región. Al mismo tiempo, Europa afronta una competencia cada vez más dura, especialmente de China, que opera con prácticas comerciales agresivas y distorsionadoras del mercado. España cuenta con una cadena de valor completa y estratégica que necesita medidas que equilibren la situación para evitar un deterioro irreversible. Estas medidas deben ser lideradas desde la UE, pero cada país tiene su propio margen de maniobra que debe aprovechar inteligentemente. La consecuencia de la inacción es la pérdida de industria y empleos.

El futuro del 2026

De cara a 2026, el primer reto es acelerar la electrificación y disponer de una planificación de la red actualizada, más ágil y flexible. No habrá transición energética sin una demanda más electrificada, un mix equilibrado año a año y una red capaz de integrar nueva capacidad en condiciones sostenibles. En paralelo, la tramitación administrativa debe dejar de ser un cuello de botella: es necesario cumplir plazos, homogeneizar criterios y aplicar con claridad el concepto de Interés Público Superior – de obligada aplicación desde Europa para la eólica. La repotenciación es otro eje estratégico. España posee un parque eólico maduro que necesita una segunda vida. Incentivos específicos, ampliación de la capacidad de acceso a la red, seguridad regulatoria coherencia entre administraciones son medidas poder avanzar con mayor contrarío seguiremos viendo el goteo actual de proyectos de repotenciación, muy lejos del ritmo necesario. Lo que nunca va a convencer es obligar a repotenciar de acuerdo con un calendario que no sea el que el propietario decida. Igualmente, es urgente evitar la pérdida de proyectos que ya han superado extensos procesos administrativos. Muchos, amparados por el RDL 23/2020, siguen bloqueados por recursos o litigios. Se requiere flexibilidad en los hitos de puesta en marcha para no penalizar proyectos viables y esenciales para los territorios.

Los primeros parques eólicos marinos, ¿en el 33?

Y, sin duda, 2026 debe ser el año de la eólica marina. España debe culminar la Orden Ministerial que habilite la primera subasta piloto, un proyecto estratégico de país con capacidad para generar tracción industrial y nuevas cadenas de valor. De lanzar la subasta piloto el año que viene dispondríamos de los primeros parques en 2033. Las empresas están preparadas y dinamizando actividad en puertos y astilleros, pero no podrán sostener indefinidamente un mercado que no arranca. España no necesita un gran mercado, pero sí uno de activación que permita a nuestra industria entrar en la cadena de valor global de la eólica marina flotante. Nada de lo anterior será viable sin aceptación social.

Las campañas de desinformación y la creciente polarización en algunos territorios nos dan señales claras de que hay que reforzar el diálogo temprano, transparente y cercano con las comunidades locales, incluyendo a los vecinos de las zonas donde se proyectan los parques. La planificación energética no puede avanzar de espaldas a la ciudadanía, pero la ciudadanía debe estar bien informada y no ser víctima de manipulación por parte de unos pocos.

Finalmente, urge definir un marco regulatorio sobre protección de la biodiversidad equilibrado con el avance eólico. Un marco que no sea retroactivo, que evite la sobrerregulación, que base sus medidas

en hechos verificables y no en estimaciones, que sea tecnológicamente realista, metodológicamente riguroso y respetuoso con el orden jurídico actual.

Por Juan Virgilio Márquez, director general de la Asociación Empresarial Eólica

- Esta tribuna ha sido originalmente publicada en nuestro **Anuario 2025 (edición de papel, ER247)** , edición que está disponible así mismo, gratuitamente, **en formato PDF**
- Este es el Panorama de apertura del Anuario: **El año de los ceros**
- Y este es el **editorial** de nuestro **Anuario 2025**

La voz de APPA Renovables, en el Anuario ER 2025

- Tribuna / columna / artículo de José María González Moya, director general de la Asociación de Empresas de Energías Renovables, APPA Renovables. Anuario ER 2025



José María González Moya, director general de APPA Renovables

Energías Renovables

el periodismo de las energías limpias.

Buscar el equilibrio para ganar el futuro

<https://www.energias-renovables.com/panorama/buscar-el-equilibrio-para-ganar-el-futuro-20260101>

ER

Viernes, 02 enero 2026

Pero sería irresponsable quedarnos sólo con el aplauso y los parabienes. Se respiraba ánimo y esperanza, cierto, pero también dudas reales sobre la evolución del sector a corto y medio plazo. No son dudas sobre el destino, son dudas sobre cómo recorreremos el camino. Y, por eso, conviene nombrarlas con claridad: estamos viviendo ya los desequilibrios entre tecnologías y desequilibrios entre oferta y demanda que llevamos años denunciando desde la Asociación. Ambos desequilibrios están tensionando la operación del sistema, el mercado y, sobre todo, la percepción de seguridad y de estabilidad.

El primer desequilibrio es el que todos vemos en los gráficos: el desequilibrio entre tecnologías. En muy poco tiempo hemos incorporado más de diecisiete gigavatios (17 GW) de fotovoltaica a red y unos 6 GW adicionales de autoconsumo, mientras otras tecnologías avanzan a un ritmo menor. El resultado es una curva de precios “hundida” a mediodía y con precios altos al caer la tarde: muchas horas a precio cero y negativo.

En 2024, alrededor del 9% de las horas del año cerraron en esos niveles, concentradas en las horas centrales del día, cuando la producción solar es máxima. En paralelo, se dispara la otra cara del mismo fenómeno: los vertidos. En sólo un año, hemos pasado de hablar de un 8% al 17% de vertidos en determinados momentos, una cifra que ilustra hasta qué punto estamos desperdiciando electricidad limpia.

El vertido es, en la práctica, como cocinar más comida de la que cabe en la mesa: por muy buena que sea la receta y muy rica que esté, si nadie la puede comer a tiempo, acaba en la basura. Y el desperdicio no es sólo económico: también es climático, porque sustituimos menos combustibles fósiles y porque se pierden ingresos que deberían financiar la transición y la industrialización.

Electrificación

El segundo desequilibrio es, si cabe, más estratégico: el de oferta y demanda, fruto de una electrificación que avanza muy lentamente. Hoy la electricidad ni siquiera representa el 25% de la energía que consumimos en España. Es decir: estamos descarbonizando rápido donde ya somos fuertes –el sector eléctrico–, pero seguimos sin transformar al ritmo necesario los grandes consumos fósiles.

Esto se nota en el transporte, en la climatización y en parte de la industria, que todavía dependen, en exceso, de combustibles importados y volátiles.

Este desequilibrio también explica por qué, tras el “cero energético” de abril, el debate ha cambiado de tono. Ya no hablamos sólo de desplegar, hablamos de integrar. Y hablamos, además, de operar: hoy se sigue operando el sistema de forma reforzada para minimizar riesgos, pero esa operación tiene un coste. Limita aportación renovable, aumenta vertidos, incrementa emisiones y encarece la energía, afectando directamente a la competitividad industrial.

No podemos resignarnos a que esta operación sobredimensionada se convierta en la norma. ¿Dónde está la salida? Precisamente en lo que el Congreso ha repetido, casi como un mantra compartido: la solución no es frenar renovables, sino acompañarlas. Y acompañar significa tres cosas.

Primero, equilibrar el mix

Necesitamos acelerar tecnologías complementarias, reconocer el valor de la gestionabilidad y no confundir valor con precio: el sistema no se sostiene sólo con megavatios baratos, se sostiene con megavatios útiles cuando se necesitan, y con reglas que premien ese servicio.

Segundo, almacenamiento y flexibilidad. Bombeo hidráulico y baterías donde aporten más, pero también redes reforzadas, digitalización y una demanda que participe. El almacenamiento no sólo desplaza energía: suaviza picos, reduce horas anómalas y recorta vertidos; pero, sin demanda, será un “parque” que no resuelve el problema de fondo.

Y tercero, electrificación con medidas concretas. No basta con pedirla: hay que hacerla fácil.

El vehículo eléctrico, las bombas de calor y la sustitución progresiva de calderas fósiles deben ser el estándar, no la excepción.

Sabemos, además, que no es sólo una decisión ambiental: **un hogar completamente electrificado puede ahorrar del orden de 1.400 euros al año**; y en industria, muchas soluciones eléctricas reducen el coste total de propiedad entre un 50% y un 60%. Electrificar es rentable, sostenible y urgente.

Moléculas locales

Allí donde electrificar no sea técnica o económicamente sencillo, no debemos caer en dogmas: la

bioenergía y los gases renovables deben dar un paso al frente para sustituir moléculas fósiles por moléculas locales, apoyando al medio rural y a la gestión de residuos.

El cierre del Congreso constata, por el nivel y la sofisticación de los debates, que España ya es referencia mundial en despliegue y que ahora toca serlo también en integración.

Si convertimos los precios bajos del mediodía en una ventaja competitiva –atrayendo industria, electrificando consumos y almacenando excedentes–, dejaremos de “tirar” energía limpia y rentabilizaremos, aún más, las inversiones.

La transición no es sólo instalar megavatios: es cambiar cómo consumimos, cómo gestionamos y cómo competimos. Y, si lo hacemos bien, las dudas se transformarán en confianza y en competitividad.

Por José María González Moya, director general de la Asociación de Empresas de Energías Renovables (APPA)

- Esta tribuna ha sido originalmente publicada en nuestro **Anuario 2025 (edición de papel, ER247)** , edición que está disponible así mismo, gratuitamente, **en formato PDF**

- Y este es el **editorial** de nuestro **Anuario 2025**

Las energías renovables cubrieron el 68% de la demanda eléctrica portuguesa en 2025

- La energía hidroeléctrica fue la tecnología que realizó una mayor aportación, cubriendo el 27% de la demanda total.



Las energías renovables cubrieron el 68% de la demanda eléctrica portuguesa en 2025

<https://elperiodicodelaenergia.com/las-energias-renovables-cubrieron-el-68-de-la-demanda-electrica-portugue...>

José A. Roca

Sábado, 03 enero 2026

La energía hidroeléctrica fue la tecnología que realizó una mayor aportación, cubriendo el 27% de la demanda total

El operador nacional de la red eléctrica de Portugal, **Redes Energeticas Nacionais (REN)**, informó que las plantas de energía renovable del país produjeron 37 TWh de energía en 2025, o suficiente para satisfacer el 68% de la demanda nacional de electricidad.

Este volumen de generación de energía renovable es el más alto registrado en la historia del sistema eléctrico nacional, impulsado por la producción de energía fotovoltaica (FV) con un incremento del 25%.

La energía hidroeléctrica fue la tecnología que realizó una mayor aportación, cubriendo el 27% de la demanda total. La energía eólica cubrió el 25% en el mismo período, seguida de la solar (11%) y la biomasa (5%), según datos de REN. La producción no renovable, casi en su totalidad a partir de gas natural, y la energía importada cubrieron el 15% y el 17% del consumo restante, respectivamente.

El gas se recupera

La producción no renovable, procedente casi en su totalidad de gas natural, totalizó 7,9 TWh, un 54% más que el año anterior, que registró una cifra especialmente baja, representando el 15% del consumo nacional. Si bien la producción de gas natural sigue siendo crucial y relevante para la seguridad de suministro, con la excepción de este año, su penetración ha disminuido debido a la creciente disponibilidad de energía renovable y a las importaciones procedentes de España.

Este año, el saldo importador se mantuvo elevado, totalizando 9,3 TWh, aunque un 11% inferior al del año anterior (10,5 TWh), pero cabe destacar que abastecieron el 17% del consumo nacional (el año pasado las importaciones abastecieron el 20%).

En el mercado del gas natural, el consumo en 2025 se situó en 45,0 TWh, un 11% más que el año anterior, pero aún un 8% por debajo del consumo registrado en 2023 (49 TWh). La recuperación registrada este año se debió al segmento de producción de electricidad, que interrumpió la tendencia a la baja de los últimos años, registrando 13,8 TWh, con un fuerte crecimiento del 93%, pero aún un 15% por debajo de la cifra registrada en 2023 (16,3 TWh). En el segmento convencional, que abarca al resto de consumidores, el consumo fue de 31,2 TWh, con una contracción interanual del 6,4%, el menor consumo para este segmento desde 2009.

Interconexión con España

El suministro del sistema nacional en 2025 se mantuvo casi en su totalidad desde la terminal de GNL de Sines, mientras que a través de la interconexión con España, las entradas representaron solo alrededor del 3% del consumo. El gas descargado en Sines se originó principalmente en Nigeria y Estados Unidos, que representaron el 52% y el 41% del suministro nacional, respectivamente.

El consumo eléctrico de Portugal en 2025 alcanzó los 53,1 TWh, un 3,2% más que el año anterior, o un 2,3% más si se ajustan los efectos de la temperatura y el número de días laborables.



2026: solo soluciones, por Miguel Ángel Martínez-Aroca, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Energía...

- Tribuna / artículo de Miguel Ángel Martínez-Aroca, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Energía Fotovoltaica (Anpier). Anuario ER 2025



Miguel Ángel Martínez-Aroca, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Energía Fotovoltaica (Anpier)

Energías Renovables el periodismo de las energías limpias. 2026: solo soluciones

<https://www.energias-renovables.com/fotovoltaica/2026-solo-soluciones-20260102>

ER

Viernes, 02 enero 2026

Es cierto que se han producido avances y que se percibe cierta voluntad de ofrecer respuestas a los problemas del sector; pero, igual que la justicia que llega tarde no es verdadera justicia, las soluciones que se demoran demasiado no son soluciones completas. Atrás vamos a dejar otro ejercicio de tensión, sobresaltos y sinsabores, y muchos de ellos eran evitables. Las horas con precio de mercado igual a cero y negativo han sido una constante; con cerca de 800 horas sin precio, hemos desperdiciado un 30% de nuestra producción solar, una situación que no se habría producido si se hubiera armonizado la entrada de generación con la demanda de energía eléctrica, que es la gran asignatura pendiente de los últimos años.

Una coyuntura que resulta aún más lesiva para los productores fotovoltaicos pioneros de nuestro país, que perciben una retribución por el esfuerzo inversor en fotovoltaica, lo que ahora permite a todos los españoles tener una tecnología limpia, autóctona e inagotable, y tan barata que ha desplomado los precios de la energía, en beneficio de nuestros hogares, de las empresas y, por lo tanto, del bienestar social y económico.

Para recibir los ingresos, estas instalaciones han de probar su óptimo funcionamiento, alcanzando un determinado número horas de producción de energía anuales; sin embargo, una interpretación del regulador de una norma posterior (año 2018) que no iba referida a este tipo de instalaciones

pioneras, asimila que, en las numerosas horas en el que el mercado registra precios cero o negativo, estas plantas “no están en funcionamiento” –cuando sí operan con absoluta normalidad– y obliga a los productores a devolver sus ingresos por, supuestamente, no alcanzar un compromiso, que en la práctica sí están cumpliendo.

¿Soluciones?

Este absurdo y lesivo desajuste regulatorio encontraba solución parcial en el Real Decreto Ley 7/2025, conocido como Decreto “Anti apagones”, que no fue convalidado en el Congreso de los Diputados el pasado 22 de julio. En dicho Real Decreto Ley se reconocía que la norma original no contemplaba la gran cantidad de horas a precios cero y negativos de la energía eléctrica que, precisamente gracias a la energía fotovoltaica, está registrando el mercado; por ese motivo, reducía en un 25% el número de horas necesarias para alcanzar la retribución regulada, un parche que, al menos, salvaba a las 62.000 familias de un absurdo sin precedentes al que estamos abocados si el Ministerio no logra articular, según consideran, con rango de Ley, una medida que les parece necesaria y justa.

Nuestro angustioso día a día de las horas negativas también ha venido acompañado de las noticias que vienen del exterior para recordarnos que los productores españoles vamos a tener peor justicia que los foráneos: semana tras semana se conocía el anuncio de nuevos Laudos del CIADI, órgano de resolución de conflictos del Banco Mundial, en los que, por los mismos cambios retroactivos, obliga a España indemnizar a los inversores extranjeros demandantes de compensación por los mismos recortes retroactivos que soportan nuestros productores nacionales.

Hasta la fecha, son ya 28 las resoluciones conocidas, de las más de 40 demandas acumuladas. España no solo incumplió el marco normativo que captó inversores nacionales y extranjeros, sino que tampoco ha querido acatar los laudos emitidos por el CIADI, lo que ha motivado que la justicia de Estados de varios continentes haya tenido que reclamar el cumplimiento de dichas indemnizaciones, así ha ocurrido ya en Estados Unidos, Australia, Bélgica y Reino Unido, estas sentencias abren la puerta a las embargos cautelares o definitivos de bienes del Estado si España no hace frente a las indemnizaciones impuestas.

Junto con Rusia y Venezuela, nuestro país completa el desprestigio de completar el pódium de Estados incumplidores de Laudos internacionales por incumplir la Carta de la Energía.

Por cuatro votos a favor y tres votos en contra, nuestro Tribunal Supremo validó los drásticos recortes retroactivos que se impuso a los inversores en energías renovables en España en los años 2007/2009, con ajustes de hasta el 50% de las retribuciones que venían garantizadas en un Boletín Oficial del Estado.

Los fotovoltaicos pioneros ya fuimos capaces de realizar nuestra aportación: hemos legado una tecnología que genera energía renovable, limpia, barata, autóctona e infinita.

Los cierres de año son momentos de balance y de reflexión; y estas Fiestas nos evocan tiempos pasados, más tranquilos y sosegados.

Nuestro deseo en Anpier es que siempre mantengamos nuestra dimensión humana, que seamos capaces de dar a los avances tecnológicos el lugar adecuado para lograr un progreso sostenible al servicio de la sociedad, siempre sobre la base de la seguridad jurídica.

Desde aquí quiero expresar nuestro mejores deseos para todos los que formamos parte de esta gran comunidad de compañeros que es el sector eléctrico: desde los pequeños productores fotovoltaicos al resto de operadores, a los instaladores, mantenedores, electricistas, asociaciones sectoriales, reguladores, consejerías, departamentos y responsables del Ministerio para la Transición Ecológica, periodistas especializados, y a ese extenso colectivo de personas que estamos construyendo juntos, año tras año, un futuro mejor.

Por Miguel Ángel Martínez-Aroca, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Energía Fotovoltaica (Anpier)

- Esta tribuna ha sido originalmente publicada en nuestro **Anuario 2025 (edición de papel, ER247)** , edición que está disponible así mismo, gratuitamente, **en formato PDF**
- Este es el Panorama de apertura del Anuario: **El año de los ceros**
- Y este es el **editorial** de nuestro **Anuario 2025**

La transición energética acelera el paso

● Tribuna / columna / artículo de Miguel Rodrigo Gonzalo, director general del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía



Miguel Rodrigo Gonzalo, director general del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía, IDAE

Energías Renovables

el periodismo de las energías limpias.

La transición energética acelera el paso

<https://www.energias-renovables.com/panorama/la-transicion-energetica-acelera-el-paso>

ER

Viernes, 02 enero 2026

Acaban de cumplirse cuatro años desde la aprobación en **Consejo de Ministros** del Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (Perte) de Energías Renovables, Hidrógeno Renovable y Almacenamiento (**ERHA**), nacido para convertir a España en referente de la transición a un modelo energético descarbonizado y de una reindustrialización verde.

En este lapso, el más intenso y transformador de la historia para nuestro sistema energético, el país ha sobresalido como la primera gran economía con más de la mitad de su generación eléctrica de origen renovable, y 2025 será casi seguro el primer año en que las dos principales fuentes de generación sean la energía eólica y la solar.

Está a la cabeza de Europa en la apuesta por el hidrógeno renovable, sumando ya un centenar largo de proyectos -desde experimentales a otros de producción y uso en grandes entornos industriales- sólo entre los beneficiarios de ayudas del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR). Las comunidades energéticas se cuentan por cientos y los ciudadanos protagonizan su propia revolución eléctrica llevando el autoconsumo a sus tejados. Y como muestra de la importancia del papel ciudadano en esta transformación, este año hemos firmado un convenio con el CIS para hacer un barómetro sobre transición energética y grupos de discusión sobre temáticas concretas, como la e-movilidad.

Asoman usos híbridos de tecnologías maduras -agrivoltaica, fotovoltaica flotante y en entornos antropizados-, y la eólica española abre nuevos capítulos como el *offshore*, la repotenciación o el

reciclado de componentes complejos para mantener su liderazgo. Y, por fin, la movilidad eléctrica pisa el acelerador de las ventas de vehículos e instalación de puntos de recarga.

En lo que al IDAE respecta, más de 13.000 millones de fondos NextGenEU y **RePowerEU** gestionados, 40 líneas de ayudas resueltas más otras 7 coordinadas con las comunidades autónomas, cerca de 3.000 proyectos impulsados de forma directa y un alcance territorial pocas veces visto: las casi 570.000 actuaciones subvencionadas a empresas, particulares y sector público han llegado al 87% de los municipios españoles. Es la cara real de las medidas desplegadas bajo el paraguas del **Perte ERHA** y el PRTR.

Además, nos hemos volcado en la creación de nuevas capacidades industriales y tecnológicas con estímulos a la innovación y fabricación de componentes y bienes de equipo estratégicos en el sector renovable, afianzando toda la cadena de valor nacional en las *cleantech* . **El programa Renoval adjudicó 300 millones de euros a una treintena de proyectos** , entre ellos la primera fábrica de obleas y lingotes de silicio para módulos fotovoltaicos, y ahora vamos a lanzar una nueva convocatoria, con más dinero, que ampliará el catálogo de tecnologías y dispositivos subvencionables. Incluirá equipos y componentes vinculados a la solar térmica, renovables marinas, tecnologías de eficiencia energética e industriales transformadoras, entre otras contempladas en el nuevo marco de ayudas estatales del Pacto europeo por una Industria Limpia.

Nuestro objetivo es reforzar la autonomía estratégica nacional -y europea- incentivando el *made in Spain* en todo el espectro de las energías renovables, incluidos el almacenamiento y las tecnologías de red eléctrica, y crear nuevo tejido productivo ligado a la descarbonización y la sostenibilidad.

Al ensanchamiento de esa cadena de valor con sello español dedicaremos también en breve unos 200 millones de euros a capacitar a grandes puertos del Estado para construir, manejar, trasladar y conectar las grandes infraestructuras necesarias en la eólica *offshore* .

Éstas y otras convocatorias inminentes forman parte del nuevo paquete de ayudas anunciado por la vicepresidenta Sara Aagesen. Una inyección adicional de 2.000 millones de euros remanentes del PRTR y la adenda con los que profundizar en este proceso de transformación energética y ecológica. Más incentivos a la economía del hidrógeno verde, a la repotenciación, el almacenamiento, la hibridación y la innovación renovable. Se reeditarán programas de apoyo a soluciones térmicas en ámbitos residencial e industrial, y llegarán dos nuevos Moves: otro Flotas con el que reforzar la electrificación de las flotas de reparto -en especial de última milla-, y Corredores, para tupir el mallado de los puntos de recarga en la red estatal de carreteras.

Si la financiación es crucial, también lo son los tiempos de ejecución. Con el aval de la Comisión Europea, el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico ha facilitado la ampliación de plazos hasta 2028, 2030 y más allá, según los casos. Podrán culminarse así los proyectos beneficiarios de las nuevas líneas de ayudas y otros de alta complejidad ya en marcha en geotermia y eólica marina, o con largos calendarios de ejecución, caso de los bombeos hidroeléctricos.

En el IDAE afrontamos este nuevo sprint con el compromiso de siempre y el poso de lo aprendido en estos años de trabajo intensísimo; mejorando las convocatorias exitosas donde hemos detectado más apetito inversor y corrigiendo enfoques en las que lo han sido menos; apuntalando sectores

maduros y abriendo camino allí donde las tecnologías renovables incipientes necesitan respaldo público.

El objetivo no ha cambiado: acelerar hacia las metas del **Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (Pniec) 2030** y traducir todo este despliegue en nuevo tejido económico e industrial ligado a la descarbonización y la sostenibilidad. Una industria que, según un reciente estudio elaborado por IDAE con encuestas a más de 10.000 establecimientos industriales, ofrece un amplio potencial de descarbonización y electrificación de usos térmicos.

Una reindustrialización verde ligada al **Clean Industrial Deal** de la Unión Europea, innovadora, con empleo de calidad, que refuerce la competitividad de nuestras empresas y garantice una autonomía estratégica abierta frente a las nuevas crisis globales que, antes o después, han de llegar. España acierta al hacer de la transición energética su mejor baza para un crecimiento sostenible que alcance a todo el país.

Por Miguel Rodrigo Gonzalo, director general del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE)

- Esta tribuna ha sido originalmente publicada en nuestro **Anuario 2025 (edición de papel, ER247)** , edición que está disponible así mismo, gratuitamente, **en formato PDF**
- Y este es el **editorial** de nuestro **Anuario 2025**

Sembcorp cierra la adquisición del propietario de un parque solar de 300 MW en India

- La operación está valorada en aproximadamente 162 millones de euros.



Sembcorp cierra la adquisición del propietario de un parque solar de 300 MW en India

<https://elperiodicodelaenergia.com/sembcorp-cierra-la-adquisicion-del-propietario-de-un-parque-solar-de-300-...>

José A. Roca

Viernes, 02 enero 2026

La operación está valorada en aproximadamente 162 millones de euros

Sembcorp Industries Ltd de Singapur ha finalizado la adquisición de ReNew Sun Bright Private Limited, propietario y operador de un parque solar de 300 MW en India, según informa la compañía.

Sembcorp adquirió el 100% de las acciones de **ReNew Sun Bright** de la india ReNew Pvt Ltd a través de su filial Sembcorp Green Infra Private Limited. El parque solar de ReNew Sun Bright se encuentra en Fatehgarh, en el estado de Rajastán, al noroeste de la India.

La transacción se anunció inicialmente en octubre, cuando Sembcorp anunció que había acordado comprar el negocio en una operación valorada en aproximadamente 246 millones de dólares singapurenses (unos 162,6 millones de euros). En aquel momento, el grupo energético con sede en Singapur indicó que la compra se financiaría mediante una combinación de efectivo interno y préstamos externos, sujeta a las aprobaciones regulatorias.

El parque solar de Fatehgarh se puso en funcionamiento a finales de 2021. La planta opera bajo un acuerdo de compra de energía (PPA) de 25 años con Maharashtra State Electricity Distribution Company, que suministra electricidad a la red nacional de la India.

Tras el cierre del acuerdo, Sembcorp afirmó que su capacidad de energía renovable instalada y en desarrollo en India supera los 7,6 GW. A nivel mundial, la cartera de energías renovables del grupo asciende a 20,2 GW, incluyendo una adquisición aún pendiente de cierre.

TECNALIA colabora con la startup Surion Wind Systems para acelerar la modernización de los parques eólicos - Energética 21

- TECNALIA busca modernizar y prolongar la vida útil de parques eólicos con la startup Surion Wind Systems. Su colaboración se enfoca en el diseño de sistemas de control de potencia y en el repowering, ofreciendo una solución tecnológica disruptiva para reducir costos y maximizar la eficiencia de la...



Tecnalia y surion wind systems

tecnalia

surion wind systems

parques eólicos

repowering

aerogeneradores

energía eólica

<https://energetica21.com/noticia/tecnalia-colabora-startup-surion-wind-systems-acelerar-modernizacion-parqu...>

Energética 21

Viernes, 02 enero 2026

La colaboración del centro de investigación y desarrollo tecnológico con la startup responde a una necesidad urgente: modernizar y extender la vida útil de los parques eólicos existentes, especialmente en regiones como Europa y Estados Unidos, donde grandes flotas de aerogeneradores se enfrentan al envejecimiento, pérdida de potencia y a la presión por aumentar la eficiencia de la capacidad instalada. Así, el repowering -renovación parcial o total- se presenta como la opción más viable y ventajosa para garantizar su continuidad y promover la generación de energía eólica.

La aportación de TECNALIA

TECNALIA aporta su experiencia en el diseño de sistemas de control de potencia, una colaboración que se centra en tres ejes: dar acceso a Surion Wind Systems de desarrollos propios, software especializado y propiedad industrial para el desarrollo del sistema de control de potencia en sistemas eólicos; crear herramientas avanzadas para el análisis de cargas, la segregación de pérdidas en generadores eléctricos y el modelado del comportamiento dinámico y desarrollar un prototipo funcional y poner en marcha un banco de ensayos a escala que permitirá validar el rendimiento del sistema.

Como explica José Luis Villate, director de Energías Renovables y Eficiencia Térmica en TECNALIA, "con esta participación en Surion Wind Systems, las innovaciones que propone la startup van a acelerar el proceso de repotenciación para un gran número de parques eólicos existentes, ayudando a alcanzar modelos de negocio muy rentables y facilitando la tramitación medioambiental". La aportación de TECNALIA va encaminada a despejar precisamente los principales retos tecnológicos con el objetivo de tener un producto a tiempo para dar una alternativa eficiente al negocio de la repotenciación.

La colaboración de TECNALIA en Surion Wind Systems se enmarca en la iniciativa deeptech4Impact a través de la cual el centro aporta sus capacidades tecnológicas. Es un modelo de apuesta en servicios y propiedad industrial que permite a startups en fases muy tempranas de desarrollo llegar a mercado de forma más ágil y con una propuesta más robusta.

Con esta colaboración, TECNALIA amplía a 16 su cartera de startups deeptech, gestionada por TECNALIA Ventures. En el año 2024, la cartera de participadas incrementó un 187% su valor, sus empresas aumentaron su facturación en un 83% y atrajeron 74 millones de euros de capital.

Una solución tecnológica disruptiva

Surion Wind Systems propone una solución que permite el repowering parcial, sustituyendo únicamente los componentes clave del aerogenerador y reutilizando hasta el 48% de la infraestructura existente. Esto permite reducir los costes de repotenciación en hasta un 44%, optimizando la inversión y minimizando su impacto medioambiental. Su innovador diseño, basado en un tren de transmisión múltiple y una estructura modular, permite instalar una potencia de entre 1.5MW a 3.0MW con unos costes de inversión y mantenimiento muy reducidos. Además, el diseño del aerogenerador está concebido para facilitar la fabricación local, promoviendo la reindustrialización y revitalizando redes de proveedores regionales.

Según Rubén Ruiz de Gordejuela, managing director en Surion Wind Systems, "la compañía combina varios factores diferenciadores tecnológicos con el objetivo de optimizar el proceso de repowering, la industrialización, optimizando la empresa en su conjunto, y el mantenimiento, aplicando a onshore las últimas tecnologías offshore".



ENERGÍA Soberanía estratégica

Europa acelera las autopistas transfronterizas para blindar su independencia energética

La UE disparará la inversión en redes de distribución y conexiones entre territorios para forjar un mercado común, un plan esencial para España

MARÍA JOSÉ PÉREZ-BARCO

La Unión Europea quiere un sistema energético mejor conectado. Y para ello va a enderezar su columna vertebral, es decir las redes de distribución y transporte, poniendo especial hincapié en las interconexiones entre los países miembros. La idea es habilitar verdaderas autopistas energéticas entre los Estados para eliminar los cuellos de botella existentes que están dificultando el transporte de electricidad (o gas) de una región a otra.

Así se garantizará el suministro ante cualquier imprevisto o amenaza. Desde un ciberataque, por ejemplo, a un apagón como el que sufrimos el pasado mes de abril, y ante el que Francia tuvo que responder. Serán nuevas infraestructuras que además ayudarán a integrar las renovables,

lo que contribuirá a descarbonizar la economía y, por tanto, a reducir nuestra dependencia de combustibles fósiles y especialmente del gas ruso, mejorando la seguridad energética del continente. «Por culpa de malas interconexiones hay países que se ven obligados a utilizar más combustibles fósiles que compran a terceros, aumentando así su dependencia, por no hablar del coste medioambiental que tiene. Estas autopistas transfronterizas pueden ayudar a que países con más renovables, como España, vendan sus excedentes a otros que hacen más uso de gas y petróleo, por ejemplo en invierno», apunta Víctor Ruiz Ezpeleta, profesor de OBS Business School.

La Comisión Europea está convencida incluso de que estos nuevos enlaces entre naciones harán descender los pre-

cios de la energía. «Reforzar las interconexiones reduce las diferencias de precios entre zonas al permitir que la electricidad fluya desde mercados donde es más barata hacia donde es más cara beneficiando así a consumidores e industria», afirma Eduardo González, socio responsable de Energía de KPMG en España. Y eso elevaría nuestra competitividad ante grandes gigantes. Solo hay que echar un vistazo a los datos que aporta el profesor Ezpeleta. «En 2024 -dice- la electricidad industrial alcanzó los 0,20 euros por kWh en Europa, frente a los 0,08 de China y 0,07 de Estados Unidos. Es lógico que la Unión Europea busque precios más baratos».

Todos esos beneficios estarán en nuestras manos siempre y cuando se eliminen los

cuellos de botella transfronterizos que se producen por muy diferentes motivos, como explica Eduardo González. Hay veces que «las líneas eléctricas y gasoductos entre países no tienen suficiente capacidad para transportar la energía que se necesita o que se genera en exceso en una región», cuenta. En otras ocasiones el acelerado crecimiento de renovables en zonas periféricas (como la Península Ibérica) «no ha ido acompañado al mismo ritmo que la ampliación de la red y como resultado existen excedentes renovables que no pueden exportarse», añade.

Frenos

Hay interconexiones transfronterizas que no están reforzadas porque existen limitaciones geográficas (montañas, mares...) o zonas especialmente protegidas que complican la construcción de nuevas líneas. También ocurre que la tramitación de los permisos para estas infraestructuras es «lenta y compleja, con procesos que pueden tardar más de siete años en



algunos casos», indica González. Incluso puede «faltar inversión porque los proyectos son caros (miles de millones de euros) y los beneficios no siempre son inmediatos para todos los países implicados. Esto genera reticencias políticas y financieras. E incluso hay resistencia política o estratégica porque algunos países temen perder competitividad si se facilita la entrada de energía más barata (por ejemplo, Francia frente a las renovables españolas)».

Con todos esos cuellos de botella quiere acabar la UE activando el desarrollo de ocho autopistas energéticas. Ya se han destinado 5.800 millones de euros para proyectos transfronterizos, pero la Comisión ha propuesto quintuplicar ese presupuesto. En el fondo, «la tarea es impulsar las interconexiones transfronterizas para garantizar la construcción del mercado energético europeo y fortalecer los instrumentos de financiación para estas inicia-

FINANCIACIÓN

Ya hay 5.800 millones para proyectos transfronterizos y la UE quiere quintuplicar esa cifra



Esta foto y la inferior corresponden al túnel que atraviesa los Pirineos de la línea eléctrica Santa Llogaia-Baixas



tivas», considera Luis Atienza, presidente ejecutivo de Argo Capital Partners y ex presidente de Red Eléctrica.

Dos de esas autopistas estarán en España. Una consistirá en un nuevo enlace eléctrico con Francia a través de los Pirineos y otra será el corredor del hidrógeno del sudoeste, desde Portugal a Alemania. Y parece que Bruselas tiene mucho interés en acelerar estos proyectos, sobre todo el primero, porque el secretario de Estado de Energía, Joan Groizard, ha anunciado recientemente que nuestro país espera acordar con el vecino galo, en el primer trimestre de 2026, el relanzamiento de las interconexiones eléctricas por los Pirineos, pese a que París nunca se ha mostrado partidario de aumentar estas infraestructuras. «Francia históricamente ha demostrado siempre reticencias a estas interconexiones. Para ellos no es una necesidad tan grande como para España y Portugal. Pero ahora los propios di-



Conexión submarina de muy alta tensión entre la Península Ibérica y Baleares// RED ELÉCTRICA

rigentes de la UE dicen que por muchos problemas que interponga Francia, estos proyectos van a seguir hacia adelante», cree Ezpeleta. Eduardo González matiza que, «además del factor político, hay motivos técnicos y administrativos limitantes reales. Por ejemplo, que los enlaces pirenaicos requieren un proceso burocrático complejo, aceptación social y refuerzos internos (especialmente del lado francés) para que la capacidad en papel sea capacidad útil para el sistema y el mercado».

Desde luego que no sería la primera vez que Francia nos deja a nuestra suerte, como cuenta Luis Atienza. «Hubo un proyecto en los años noventa del siglo pasado, la línea Aragón-Cazaril a través del valle de Chistau, que comenzó a construirse en la parte española. Pero fue paralizado por el gobierno francés, que tuvo que indemnizarnos por abandonar el compromiso, porque la infraestructura estaba vinculada a un contrato de compra-venta de energía con EDF», recuerda.

Hoy en día, España dispone de interconexiones eléctricas con Francia (cinco líneas) con una capacidad de intercambio de 2,8 GW, lo que representa un bajo nivel para la Península Ibérica. De hecho estos enlaces están congestionados el 67,6% de las horas.

Últimos proyectos

La última línea eléctrica con Francia se puso en servicio en 2015. Es totalmente subterránea con una longitud de 64,5 km que enlaza los municipios de Santa Llogaia, cerca de Fi-

Flujos de energía

Capacidades

8

autopistas energéticas serán prioritarias para la UE. Dos se construirán en España: una eléctrica para aumentar la interconexión con Francia y habrá un corredor del hidrógeno que discurrirá desde Portugal hasta Alemania

2,8

GW es la capacidad de interconexión que tiene España con nuestro vecino del norte. Aumentará a 5 GW cuando se termine la línea submarina que ahora se está construyendo a través del Golfo de Vizcaya

gueres (España), con Baixas, próximo a Perpiñán (Francia). Un túnel de 8,5 km atraviesa los Pirineos. Permitted duplicar la capacidad de intercambio de electricidad entre Francia y España, de 1.400 a 2.800 MW.

Y ahora se está construyendo una línea de 400 kilómetros, entre el País Vasco y Aquitania (Francia), que atravesará el Golfo de Vizcaya mediante un cable submarino. Después de varios retrasos en la construcción y sobrecostos en el presupuesto, está previsto que entre en funcionamiento en 2028. Con esta nueva infraestructura España aumentará su capacidad de conexión en esta frontera de 2,8 GW a 5 GW.

Todavía estaríamos muy lejos del objetivo europeo. La UE

pretende que en 2030 las interconexiones entre vecinos permitan, al menos, importar el equivalente al 15% de la capacidad de generación instalada en un país. La nueva autopista eléctrica que la UE quiere impulsar ahora entre Francia y España podría ayudar a acercarnos a esa meta. «Están por definir los trazados específicos por el Pirineo Central. Son proyectos de alta relevancia, con un largo periodo de maduración y ejecución. Difícilmente va a estar disponible antes de la segunda parte de la siguiente década», cree Atienza. Sirva de ejemplo: en junio del 2008 los gobiernos español y francés firmaron el acuerdo para la interconexión eléctrica entre Santa Llogaia-Baixas que entró en funcionamiento en octubre de 2015. «Y para la línea del Golfo de Vizcaya encargamos los primeros estudios del fondo marino entre 2010 y 2011 y aún no está operativa», recuerda Atienza.

Doble conexión

No es la primera vez que se habla de esta nueva línea eléctrica con Francia. «Estos cruces llevan años en planificación, pero ahora la Comisión quiere desbloquearlos con 'fast-track' y apoyo financiero», afirma González. En el primer Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (Pniec 2021-2030) estaba prevista una doble interconexión con el país galo por Aragón y los Pirineos Atlánticos y otra entre Navarra y las Landas (Francia) que estarían listas en 2030. Es la que pretende retomar Bruselas. «En el listado oficial de proyectos PCI/PMI (Pro-

FRENO GALO

Históricamente, Francia ha demostrado siempre reticencias a estas interconexiones

yectos de Interés Común y Proyectos de Interés Mutuo) se identifican como Navarra-Landas y Aragón-Marsillon. La Comisión Europea los enmarca como prioridad para integrar mejor la Península Ibérica y elevar su interconexión total con el resto de Europa a 8 GW en 2040», explica González.

Hidrógeno

La otra gran autopista energética que prioriza la UE es el corredor de hidrógeno del sudoeste, que conectará Portugal y España con Francia y Alemania para transportar hidrógeno verde producido en la Península Ibérica, con costes más bajos, hacia las grandes industrias del centro de Europa, que reducirán así su dependencia de importaciones fósiles.

«Para España supone un cambio de escala y de papel dentro del sistema energético europeo. El corredor del sudoeste permite conectar nuestro potencial de producción de hidrógeno renovable -basado en recursos solares, eólicos e industriales-, con una demanda real y solvente en el centro de Europa. Eso es clave: el hidrógeno solo despegará si existe mercado. Este tipo de infraestructuras hace viable que proyectos hoy en fase de desarrollo encuentren salida comercial, aceleren inversiones y consoliden a España como uno de los grandes polos productores de hidrógeno renovable de la UE», valora Javier Brey, presidente de la Asociación Española del Hidrógeno (AeH2).

La Península Ibérica también se podría convertir en un puerto natural de entrada de hidrógeno renovable a Europa procedente de otros continentes. «Nuestros puertos y las interconexiones energéticas con regiones como el norte de África ofrecen una oportunidad clara para canalizar hidrógeno importado (en forma de molécula o derivados) hacia el norte de Europa, reforzando el papel de España como nodo logístico y energético clave, en línea con lo que ya se está impulsando hoy en día en muchos puertos españoles», considera Brey.

Se fraguan así las nuevas autopistas transfronterizas que sostendrán el futuro sistema energético europeo más conectado y resiliente.



El 99% de los CEOs reafirma sus compromisos de sostenibilidad

►El 86% afirma que ya forman parte de sus operaciones centrales, según CEO Study de Pacto Mundial de la ONU

R. C. MADRID

La sostenibilidad avanza firme de la mano de los altos cargos empresariales. En un contexto geopolítico más complejo, donde las narrativas de sostenibilidad se han visto penalizadas en determinados entornos públicos, muchas organizaciones han optado por modular su discurso: las menciones a clima, energía limpia y carbono en presentaciones de resultados han disminuido cerca de un 45% desde 2021 y solo la mitad de los CEOs afirma sentirse cómodo comunicando sus avances. Sin embargo,

la acción no se ralentiza: el 99% asegura que mantendrá o ampliará sus compromisos climáticos, ambientales y sociales, una señal clara de que la sostenibilidad se está gestionando como estrategia de negocio.

Así lo confirma el CEO Study 2025 del Pacto Mundial de la ONU y Accenture, «Activando el cambio. Desbloqueando la nueva era del liderazgo en sostenibilidad», que muestra un avance sólido en la integración de la sostenibilidad dentro de las compañías. En concreto, el 86% de los CEOs afirma que ya forma parte de sus operaciones centrales y más del 90% prevé seguir profundizando en esta línea en los próximos años. En este sentido, los líderes empresariales destacan la importancia de integrar la sostenibilidad en la visión y cultura corporativa, vinculando la inversión a un caso de negocio claro. De hecho, el 90% aconseja invertir únicamente en iniciativas sostenibles con un caso

de negocio sólido, evaluándolas con los mismos criterios de rigor, retorno y eficiencia que cualquier otra inversión estratégica. En paralelo, más del 67% considera que el mercado ya reconoce el valor de la sostenibilidad, identificando a las personas consumidoras como el principal actor que impulsa esta agenda.

Anticiparse

El informe también alerta de retos relevantes en la integración de la sostenibilidad dentro de la estrategia de negocio, entre los que destaca la falta de visión a largo plazo. Aunque una parte del sector empresarial ya trabaja con modelos de anticipación, el 54% de las compañías continúa en fases iniciales de planificación de escenarios o aplica evaluaciones de riesgo sin integrarlas plenamente en la estrategia. La preparación frente a retos sistémicos también es limitada: menos del 14% de los CEOs se siente listo para afrontar

Claves

►El Pacto Mundial de la ONU es la iniciativa de Naciones Unidas que lidera la sostenibilidad empresarial en el mundo. Cuenta con más de 20 años de experiencia y más de 60 redes locales a nivel global, entre las que se encuentra la española que es, desde su creación, una de las primeras plataformas nacionales del Pacto Mundial.

La sostenibilidad, como parte del compromiso del CEO

desafíos como la inflación, la regulación comercial o el cambio climático. La tecnología, identificada por el 96% como un factor clave para avanzar en sostenibilidad, aún no ocupa un lugar central en las agendas ejecutivas. Solo el 26% la considera una de sus tres prioridades estratégicas, y apenas el 27% prioriza el uso de herramientas digitales para medir y monitorear su desempeño en sostenibilidad. Además, aunque el 25% reconoce el ritmo del cambio tecnológico como uno de los tres grandes desafíos globales, únicamente un 27% de quienes lo señalan se siente preparado para afrontarlo. No obstante, las expectativas a largo plazo son altas: el 97% prevé importantes avances en trazabilidad digital y cadenas de suministro sostenibles en los próximos 25 años.

La lectura para los próximos años es clara: el sector privado se prepara para un entorno regulatorio y económico en transformación. En este escenario, el 97% de los CEOs considera que la colaboración entre industrias y a lo largo de las cadenas de valor será determinante para acelerar el progreso en sostenibilidad. Asimismo, el 99% identifica el desarrollo de habilidades en sostenibilidad como un ámbito donde el sector privado deberá asumir liderazgo en los próximos 25 años, colocando al capital humano de la empresa como un valor estratégico para avanzar.

Gobernanza sólida

Por otro lado, ante un entorno regulatorio en constante evolución y crecientes tensiones políticas, el 92% de los CEOs cree que contar con una gobernanza global sólida y políticas coherentes será fundamental para facilitar la transición. En este sentido, el 50% señala a los gobiernos como uno de los actores que más influirán en su capacidad para gestionar la sostenibilidad. Esta llamada a recuperar el liderazgo público es una de las señales más significativas del estudio: en un momento en que la narrativa sobre sostenibilidad se ha vuelto más cauta, las empresas reclaman marcos regulatorios estables y colaboración para avanzar en la implementación de sus iniciativas.

El CEO Study 2025 concluye que, lejos de retroceder, la sostenibilidad empresarial se está consolidando en el núcleo del negocio. Aunque la narrativa pública haya perdido volumen, la dirección estratégica de las compañías es inequívoca: más integración, más resiliencia y mayor preparación serán determinantes.

DREAMTIME





Los cambios de compañía vuelven a ser habituales // EFE

Las pequeñas eléctricas vuelven a robar miles de clientes a las grandes compañías

► La inestabilidad con el «modo reforzado» de Red Eléctrica ofrece oportunidades para forzar promociones

RAÚL MASA
MADRID

El mercado eléctrico español está agitado. Y no sólo en lo que se refiere al sistema y todo lo que provocó el año pasado el apagón del 28 abril. A nivel comercial, el parecido con el sector de las telecomunicaciones cada vez es mayor. Es decir, los cambios de compañía de manera masiva –y sin miedo por parte de los clientes– son una realidad. La irrupción de las empresas independientes fue un zarandeo para las grandes compañías hace una década, aunque tras el Covid y la crisis energética derivada de la guerra de Ucrania todo volvió a la situación inicial. Pero el calceñín de nuevo da la vuelta.

Según los últimos datos oficiales de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), que pertenecen al primer semestre de 2025, hubo un importante movimiento de usuarios de unas compañías a otras y también del mercado regulado (PVPC) a las tarifas libres, en algo que se ha convertido ya en algo habitual y que fomentan las propias empresas.

Iberdrola y Endesa encabezaron las pérdidas –en el balance de saldo neto– en su cartera de clientes. El resultado final fue una caída de 50.000 y 140.000 abonados, respectivamente, entre el primer y el segundo trimestre del año pasado.

Las grandes compañías siempre explican que estas circunstancias se dan por ser líderes del mercado, aunque no aplica en todos los casos puesto que Naturgy ha conseguido tener un balance positivo en 2025 –al menos hasta mediados de año–. La clave en estos momentos, casi más que ganar clientes es no perderlos. Por eso, la principal gasista española ha creado una plataforma digital donde ha trasladado a todos sus usuarios para mejorar los servicios de atención al cliente, asesoramiento comercial y, en definitiva, la relación con sus propios abonados. Se trata de algo esencial para la retención de los usuarios, pero además se lanza un mensaje a los que sean también potenciales para demostrar que la relación entre compañía y cliente puede cambiar.

Algo que no ha podido conseguir TotalEnergies. La compañía, uno de los ‘outsider’ del mercado, ha tenido una caída tras un periodo donde logró crecer mucho y rozar el millón de clientes. Una situación que muestra lo complicado que vuelve a ser tener un saldo neto positivo. De hecho, el pasado verano TotalEnergies junto a MediaMarkt decidió extender su convenio estratégico hasta el año 2029, tras seis años de colaboración, fortaleciendo su oferta conjunta para promover soluciones energéticas sostenibles para hogares y empresas. Un ejemplo de cómo las eléctricas tienen que moverse de manera agresiva en el mercado para no perder cuota de mercado.

En esta guerra comercial, y precisamente pescando en el lado de las compañías independientes, Endesa y Masorange firmaron el pasado mes de septiembre un megaacuerdo para lanzar

TRASVASE DE CLIENTES EN CIFRAS

190.000

En un trimestre de 2025, entre Iberdrola y Endesa, llegaron a perder de manera conjunta cerca de 200.000 clientes eléctricos

1 millón

Octopus Energy se ha marcado el objetivo de llegar al millón de clientes, algo que supone un verdadero pulso contra las grandes compañías

promociones cruzadas de sus servicios a los clientes de todas sus marcas. Es decir, la eléctrica a través del operador de telefonía podrá poner a disposición de toda su cartera de usuarios los productos y servicios energéticos. Una fórmula que mete presión a todos los competidores –sea del tamaño que sea–.

Este acuerdo trajo bajo el brazo otra operación corporativa. Endesa, a través de su sociedad Endesa Energía, adquirió de la sociedad del grupo Masorange, Xfera Móviles, la totalidad del capi-

Las grandes compañías explican que esto se da por ser líderes del mercado. La clave ahora más que ganar clientes es no perderlos

tal social de la comercializadora energética digital de Masorange. Y eso le suma todos los clientes.

Los pequeños se mueven

En esa pelea que se libra en el mercado eléctrico, 2025 ha dejado un ganador: Octopus Energy. España se sitúa como uno de los países clave para el grupo energético de origen británico, tras duplicar su cartera de clientes en el último año, con la incorporación de 250.000 nuevos hogares. De hecho, la ambición de la comercializadora no tiene límites. Recientemente, el consejero delegado de Octopus Energy España, Roberto Giner, destacó que alcanzar el medio millón de clientes en el país «es un hito muy importante» para la empresa.

Entre los meses de septiembre y diciembre, el grupo ha sumado 100.000 nuevos clientes. Desde que comenzó a operar en el país en 2022, Octopus Energy España ha pasado de 35.000 a más de 500.000 clientes, y tiene la ambición de querer llegar al millón de abonados. Una tarea muy compleja, pero que si mantiene la senda podría estar al alcance.

Entre las compañías que tuvieron tendencias positivas hasta mitad de año, donde el regulador tiene sus últimos datos oficiales, la eléctrica del famoso empresario José Elías, Audax, ha vuelto a la senda del crecimiento. También está con la curva al alza Plenitude, que superó los 335.000 clientes. Y cerca de 400.000 se sitúa Fenie Energía. En esa línea positiva se mantiene Factorenergía, que supera los 250.000 abonados, y con una tendencia positiva en los últimos trimestres.

La única nota negativa en esta nueva revolución de las pequeñas eléctricas la aporta Holaluz. La compañía, que ha tenido un par de años de gran ajeteo financiero, ha encadenado demasiados trimestres en negativo, y la tendencia se mantiene. En la última década había sido uno de los grandes arengadores del sector, pero ese tren ya ha pasado. No obstante, otras empresas muestran una buena salud, como Gesternova (Contigo Energía) o Servigas, y parece que seguirán robando clientes a las grandes compañías.

**Juan Lladó, presidente de Técnicas Reunidas.** EE

Técnicas Reunidas segrega el área de energía para facturar 1.000 millones

TR Power quiere aprovechar el incremento de la electrificación gracias a los centros de datos y la demanda que registran las centrales de gas

Rubén Esteller MADRID.

Técnicas Reunidas ha puesto en marcha una reorganización para segregar la actividad de generación de energía eléctrica y transferirla a TR Power, una sociedad íntegramente participada por la compañía.

El consejo de administración de Técnicas Reunidas y el órgano de administración de TR Power han redactado, aprobado y suscrito el “Proyecto Común de Segregación”.

El proyecto prevé que Técnicas Reunidas traspase, sin extinguirse, “en bloque” a TR Power la parte del patrimonio vinculada a la generación eléctrica, configurada como una unidad económica autónoma que la filial adquirirá por sucesión universal. La operación se ejecutará bajo el régimen simplificado previsto en el Real Decreto-ley 5/2023, que incorpora al ordenamiento español directivas europeas sobre modificaciones estructurales de sociedades.

El “Proyecto Común de Segregación” y el resto de documentación preceptiva se han publicado en las

La nueva filial aspira a lograr una contratación de seis ciclos combinados al año

páginas web corporativas de Técnicas Reunidas y TR Power.

La nueva filial estará especializada en la ejecución de proyectos de ciclo combinado basados en turbinas de gas. La empresa sostiene que esta especialización se apoya en su trayectoria en este tipo de instalaciones desde los años 70 y detalla que ha abordado 27 plantas de ciclo combinado en 10 países de Europa, Oriente Medio y Norteamérica; 16 de ellas ya están terminadas y en operación, mientras que 11 se encuentran en fase de ejecución.

El objetivo financiero que vincula a este lanzamiento es elevar la facturación anual de esta área hasta 1.000 millones de euros. Para ello, Técni-

cas Reunidas apunta a un entorno de mercado en el que la demanda podría acelerarse por el incremento del consumo energético global, con especial atención al empuje de los centros de datos. En este contexto, menciona la capacidad actual de fabricación de los principales suministradores de turbinas de gas –GE Vernova, Siemens Energy, MHI y Ansaldo Energía–, con los que asegura mantener relaciones de colaboración de larga duración.

En su planteamiento, la compañía explica que, para alcanzar ese nivel de ingresos, le bastaría con adjudicarse en torno a media docena de proyectos al año que requieran la instalación de estos equipos, una hipótesis que considera realista por el tamaño del mercado y sus perspectivas. También subraya que el perfil de riesgo de esta tipología de proyectos difiere del de las grandes instalaciones tradicionales de petróleo y gas, lo que, en su argumentario, refuerza la conveniencia de desarrollar esta actividad de forma más autónoma y diferenciada.



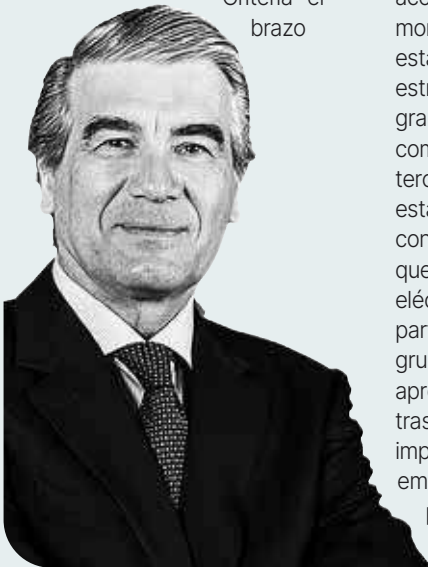
Naturgy. La gran reordenación accionarial que viene

DAVID PAGE

Naturgy se prepara para una reorganización de su accionariado. Otra vez. La última gran reordenación que verdaderamente fructificó en la energética fue la que sirvió para dar entrada a los grandes fondos GIP (en 2016) y CVC (en 2018), y que se saldó con la salida escalonada de Repsol como socio de referencia. Desde entonces ha habido varias tentativas para reajustar el accionariado: con una opa finalmente no nata por parte de Abu Dabi, con una opa parcial fallida por el fondo australiano IFM y con una autoopa por 2.300 millones el año pasado que sirvió para reducir la participación de todos los grandes socios.

El año que ahora arranca puede ser clave para la reordenación definitiva del capital, con la salida de los grandes fondos y con

Criteria –el brazo



Naturgy

inversor de la Fundación La Caixa y su máximo accionista ahora con un 26% tras reforzarse en las últimas semanas con un 2% extra– de nuevo como escudo para dar estabilidad a la compañía a muy largo plazo.

BlackRock-GIP vendió hace unas semanas el 7% y controla ahora el 12,6% del grupo. En el mercado se da por hecho que el gigante de la inversión acabará completando su salida de Naturgy y que también seguirá sus pasos CVC. Y no se descarta que Criteria siga reforzándose –con la cota del 29,9% como tope, para evitar la obligación de lanzar una opa por todo el capital– si hay nuevas oportunidades.

Una previsible revolución accionarial que llega en un momento clave en que Naturgy está lidiando con retos estratégicos para el futuro de sus grandes negocios. Por un lado, la compañía, principal gasista y tercera mayor eléctrica española, está a la espera de que se concrete la nueva regulación de lo que cobrará por sus redes eléctricas (ya este año) y de gas (a partir del próximo). Por otro, el grupo se mueve para blindar su aprovisionamiento de gas natural tras el veto de la UE a todas las importaciones de gas ruso, y ya ha empezado con un megacontrato para traer más gas de EEUU en las próximas dos décadas.

Francisco Reynés, CEO de Naturgy.



Opinión

45 Líneas



José Antonio Vera

Y el apagón, sin aclarar

Se fue el año 2025 y entramos en el 2026 sin saber aún que pasó con el apagón que dejó a España a oscuras el pasado 28 de abril. Ni se sabe, ni se sabrá, al menos mientras Pedro Sánchez esté instalado en el Gobierno. Y parece que eso va para largo.

La verdad sí que es conocida, el problema es que no se quiere admitir, no vaya a ser que al Gobierno se le caiga el relato.

Cada vez son más los datos que demuestran lo que era voz pública desde el primer momento: que la caída a cero de la luz se debió a una descompensación en la red por un exceso de ener-

gía inestable (solar) y falta de energía estable (nuclear).

Mereció la pena, sin lugar a duda, conocer la conversación entre el portavoz de una operadora eléctrica y otro de REE, antes de que se produjera el fiasco, cuando decía el operador que «ha habido un pico de tensiones», a lo que le respondió REE que «lo que pasa es que apenas hay nuclear en el sistema. Es por el tema de la fotovoltaica: la solar entra y sale por precios y temas de ajustes».

El Gobierno y la compañía que preside Beatriz Corredor no han querido reconocer lo que es una obviedad, pues sería motivo de dimisiones, amén de tener que hacer frente a indemnizaciones millonarias a particulares y, sobre todo, a empresas.

Ha pasado ya todo el 2025 y no se ha esclarecido la verdad. Lo más probable es que nunca se sepa oficialmente que es lo que sucedió ese día, pese a que a estas alturas todos (Gobierno, operadores y Red Eléctrica Española REE) son perfectamente conscientes de ella.



El Tema de la semana Las perspectivas económicas para el año recién iniciado

El PIB sufrirá en 2026 su desaceleración más intensa en cerca de dos décadas

El consumo privado, motor de la economía, perderá casi un punto porcentual de subida

El turismo y las exportaciones serán factores clave que frenarán los avances económicos

Ignacio Flores / Marta Yoldi MADRID.

La economía española tiene garantizado otro año de crecimiento en el ejercicio 2026 que acaba de comenzar, pero su ritmo de avance experimentará una desaceleración desastrosada por su cuantía también y la rapidez con la que se producirá. Analistas e instituciones internacionales coinciden en que el incremento del PIB de nuestro país perderá un aproximadamente un punto porcentual en tan solo doce meses, al pasar del 2,9% con el que cerró 2025 al 2,1% estimado para 2026.

La confluencia de la debilidad del sector exterior, que incluso tendrá una aportación negativa, con la mayor debilidad del consumo y la inversión internos provocará así una desaceleración que solo supera, en las últimas décadas, a la sufrida entre 2007 y 2008. En aquella ocasión el frenazo en la coyuntura económica hizo pasar el crecimiento del 3,5% al 0,8%, a las puertas de la crisis financiera que provocaría una recesión del 3,6% en España solo un año después, en 2009.

Es cierto que, cuando la crisis del Covid daba sus últimos coletazos, España afrontó también una intensa ralentización entre 2022 y 2023. No obstante, los expertos advierten de que este caso debe excluirse de la comparativa, ya que la pandemia provocó un comportamiento económico por completo atípico, ya que provocó una recesión sin precedentes en 2020, superior al 10%, y un crecimiento también anormalmente alto en los dos años posteriores, con avances que se acercaban al 7%.

Ritmo moderado

Nada que ver con lo que ocurrirá en 2026, cuya marcada desaceleración se deberá a factores estrictamente económicos, como remarcan los expertos de CaixaBank Research consultados por *elEconomista.es*. De acuerdo con estos analistas, debe considerarse, en primer lugar, que el sector servicios "mantendrá el dinamismo que mueve la economía, pero a un ritmo más moderado que en 2025".

Añaden que "algo similar ocurrirá con el turismo", ya que "frente al alto crecimiento que registró en los años 2024 y 2025, este nuevo año registrará un comportamiento más contenido".

Y, por supuesto, resulta inevitable citar "un sector exterior que no será tan dinámico como en el ejer-



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, a su salida de su despacho en La Moncloa. EP

Los acontecimientos que marcarán el ejercicio que acaba de comenzar

El año 2026 está lleno de interrogantes en el mundo y en España. La opinión pública internacional está pendiente de la evolución de la guerra de Ucrania y de su posible finalización. Económicamente podría ser todo un punto de inflexión. Igualmente, la política comercial de la Administración Trump seguirá influyendo en el devenir económico mundial. En España, la incertidumbre política aumentará con toda seguridad. La posibilidad de la convocatoria de elecciones generales no parece cerca-

na. Pero está ahí. La falta de apoyos parlamentarios del Gobierno marcará la política económica, ya que es altamente improbable que haya Presupuestos Generales del Estado para 2026 y también para 2027. Asimismo, proyectos de ley que están atascados en el Congreso seguirán igual. El único ritmo político lo imprimirán las anunciadas elecciones autonómicas en Aragón, Castilla y León y Andalucía. Y el año se cerrará con la despedida a los fondos europeos 'Next Generation'.

cio pasado", debido a la continuidad de la política arancelaria de la actual Administración de Estados Unidos.

Hasta el propio Ministerio de Economía reconoce, en el cuadro económico (el llamado cuadro macro hasta ahora) presentado en noviembre, que el crecimiento de los elementos será más débil en 2026. Los factores que han contribuido a un incremento fuerte y constante del PIB van perdiendo fuelle.

El primero de ellos es el consumo privado. Este ha sido fundamental desde hace un lustro, lo seguirá siendo pero menos. Los cálculos de Economía, Banco de España, Eurostat o Instituto de Estudios Económicos (IEE) sitúan el aumento del consumo privado casi un punto porcentual por debajo del registrado en

2025. Incertidumbre y, sobre todo, un posible repunte de la inflación son dos grandes causas. El Banco de España, en sus recientes Proyecciones Macroeconómicas para 2026, ha revisado al alza en cuatro décimas la tasa de inflación de este año por varios motivos como la subida registrada a lo largo de 2025, "la evolución de la negociación colectiva y el nuevo escenario macroeconómico". Aun así, predice un 2,1%, una tasa más moderada que la del recién finalizado 2025.

Turismo

Un segundo factor que muestra síntomas de desaceleración, como ya se ha mencionado, es el turismo, motor tradicional del PIB español. Tanto la llegada de visitantes como los gastos de éstos se van a moderar casi por las mismas razones que las que afectan al consumo privado, incertidumbre internacional y subida de los precios.

Pero es que, además, el enorme dinamismo que experimentó el turismo en los años postpandemia está retrocediendo para volver a los cauces normales. Por tanto, este elemento seguirá constituyendo un puntal económico, pero ya con menos fuerza.

El consumo público, otro factor de primer orden en el crecimiento estos últimos años, continuará con el mismo vigor este año, según el Ministerio de Economía. Otras fuentes, sin embargo, señalan que la falta de Presupuestos por tercer año consecutivo se dejará notar en el consumo de las Administraciones Públicas, especialmente claro está, el del Estado. La más que probable prórroga definitiva (de momento sigue en pie la intención de presentar un proyecto presupuestario para este ejercicio) por tercera vez consecutiva de los de 2023 restringirá esta variable, aunque el Gobierno confía en el mantenimiento de los mismos niveles de su crecimiento.

Inversión

Una de las diferencias más acusadas en 2026 respecto a 2025 va a ser la inversión en bienes de equipo, que pasará de haber experimentado un crecimiento el año pasado del 8,3% a hacerlo este un 1,8%. "La finalización del programa europeo en 2026 reducirá el flujo de fondos, mientras persisten incertidumbres geopolíticas y cambios regulatorios en los ámbitos laboral, fiscal y de sostenibilidad que erosionan la confianza empresarial" sostiene el in-

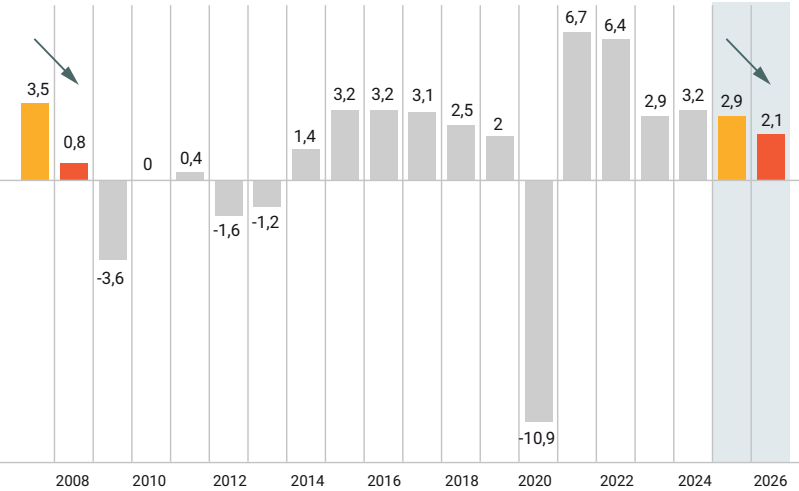


El Tema de la semana

Previsiones económicas para España

Desaceleraciones, avances y caídas del PIB español desde la gran crisis financiera

Variación interanual en porcentaje



Previsiones
Variación anual
en porcentaje

	2025	2026	2027
Consumo final hogares e ISFLSH	3,1	2,0	1,8
Consumo final administraciones públicas	1,4	1,2	1,2
Formación bruta de capital fijo	5,2	3,4	2,6
Exportación bienes y servicios	4,0	1,6	1,8
Importación bienes y servicios	5,2	2,4	2,2

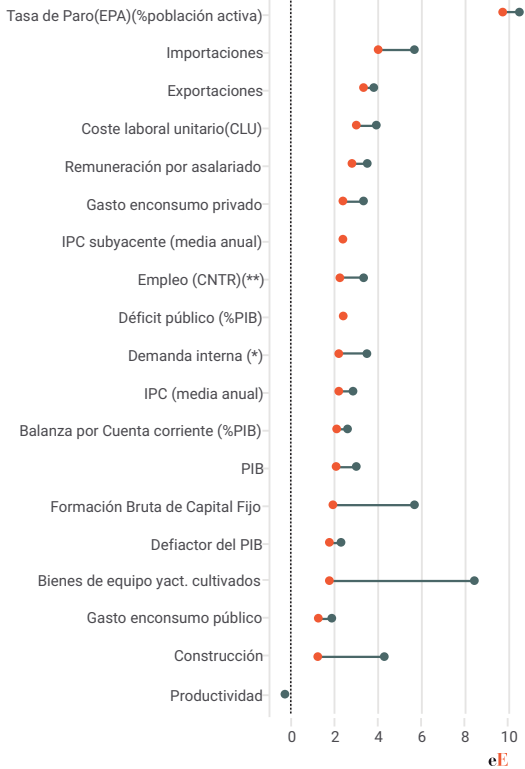
(*) Aportación al crecimiento.

(**) Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

Fuente: Instituto de Estudios Económicos, INE, Funcas, Banco de España y Eurostat.

Actualización diciembre 2025. Tasa de variación anual, salvo indicación en contrario

2026 2025



forme de coyuntura de diciembre del IEE.

El estudio considera que la formación bruta de capital fijo será uno de los elementos que más descenso experimentará: de un crecimiento del 5,5% en 2025 pasará al 2,1% en 2026.

La inversión privada, impulsada estos últimos años por los fondos *Next Generation*, se frenará. “La gran cuestión pendiente de la economía española es crear un clima favorable a la inversión y el crecimiento empresariales”, afirma Gregorio Izquierdo, director general del IEE. Una fiscalidad más propicia, mejora de la eficiencia pública, que supone también menores cargas administrativas, y más colaboración público-privada son las claves, en opinión de este organismo, el cual añade que “el único mecanismo compensatorio” puede ser el aumento del gasto público en defensa, que tendrá un efecto tractor sobre otros sectores industriales y tecnológicos.

Hay que destacar a este respecto que, según los datos de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía, la inversión extranjera en España cayó un 27,5% de enero a septiembre de 2025 y se situó en los mismos flujos que había antes de la pandemia.

Otra variable del crecimiento de la economía española, la construcción, experimentará un retroceso

importante, del 4,2% al 1,3%. La inversión residencial se está viendo muy afectada por la escasez de oferta de vivienda nueva, la falta de mano de obra y el encarecimiento de los materiales, lo que continuará a lo largo de este ejercicio que acaba de empezar. Es cierto que aumentan los visados, aunque se prevé que este año disminuyan, pero también subirán los precios, con lo que repercutirá en la demanda.

Si hay un motor que definitivamente se está apagando es el del

La inversión en bienes de equipo sufrirá un gran descenso y crecerá 6,5 puntos menos

sector exterior, aspecto también mencionado ya. El que fue el gran combustible de la economía entre los años 2020-2024 ha perdido mucho vigor y en 2025 ha dejado de contribuir al crecimiento del PIB en seis décimas.

En sus Proyecciones Macroeconómicas para este año, el Banco de España muestra algún optimismo y prevé una cierta recuperación gracias al buen comportamiento de las exportaciones de los servicios no tu-

risticos. Pero las exportaciones de bienes no se recuperarán tan fácilmente. Hay un problema de competitividad por el aumento de costes y hay una inestabilidad en el comercio mundial provocada, especialmente, por los aranceles impuestos por el Gobierno norteamericano y la situación geopolítica internacional.

Efectos indirectos

Si bien el efecto de los aranceles de Estados Unidos no es excesivo para los productos españoles, salvo para sectores más concretos, si lo es para los principales países a los que exportan nuestras empresas, como son los socios de la Unión Europea. Hay bienes, como el automóvil y sus componentes, que están teniendo graves retrocesos en sus ventas al exterior europeo. Hasta el pasado mes de octubre, la producción de vehículos cayó un 5,4% respecto al mismo periodo de 2024, en gran parte por la caída de las salidas a otros mercados.

Según los datos de Aduanas, en los nueve primeros meses de 2025 las exportaciones solo aumentaron un 0,5% en relación al año anterior mientras que las importaciones subieron un 5%.

El déficit exterior español prácticamente se duplicó en comparación con 2024 y el superávit de la balanza de pagos bajó, en el acu-

mulado de doce meses hasta septiembre, del 3,2% del PIB al 2,8%. En estos comienzos de 2026 la situación no ha mejorado sustancialmente y el sector exterior, de tomar dinamismo como prevén los analistas del Banco de España, lo hará lentamente y en servicios, no tanto en bienes.

La creación de empleo ha tenido una senda ascendente en los últimos años. Aunque con altibajos, no ha dejado de crecer desde la pandemia. Este año continuará en ta-

La creación de empleo seguirá adelante pero con menos dinamismo que en 2025

sas positivas, pero estas serán menores. Si 2025 se ha cerrado con el 3,2%, las previsiones son que no suba más allá del 2,5% o del 2,3%. El paro seguirá reduciéndose de acuerdo con todas las previsiones. De la tasa de desempleo actual del 10,4% actual se pasará al 9,7%.

Un factor importante este año vuelven a ser las cuentas públicas. Los ingresos tributarios continúan batiendo récords. La Agencia Tributaria ha informado que la recau-

dación acumulada de enero a noviembre de 2025 ha superado los 300.000 millones de euros. El déficit se ha moderado y hasta el 2,6% del PIB y este 2026 se calcula que podría bajar hasta el 2,3%. “Sin embargo, el saldo estructural permanece muy deteriorado, en torno al -4,5% a -3,5% del PIB, reflejo del escaso ajuste fiscal realizado pese al ciclo favorable. Los retos de sostenibilidad futura, especialmente pensiones y una deuda pública todavía superior al 100% del PIB, continúan siendo una fuente importante de riesgo” señalan en el IEE.

Y una variable que destaca en todas las previsiones pero de manera contraria es la productividad de la economía española. Excepto en 2022, cuando registró una tasa positiva (2%), desde la pandemia no ha dejado de tener tasas negativas o se ha quedado en 0%. Para este año, se prevé que disminuya dos décimas más. Ya en 2025 lo ha hecho tres décimas.

En general, el ejercicio al que hemos dado la bienvenida se presenta con tasas positivas, con algunas excepciones. Ello no impide que los expertos extremen sus advertencias porque el periodo de “vacas gordas” va camino de agotarse. Las convulsiones políticas están ahí y van a contribuir a embarrar una senda que hasta ahora era ascendente.



Una mujer cargaba una maleta, ayer en Valencia. ANA ESCOBAR (EFE)

El turismo extranjero se ralentiza, pero apunta a un 2025 de récord con 97 millones de viajeros

Las llegadas a España solo crecieron un 2,1% en noviembre por el desplome del mercado francés, el segundo en procedencia de turistas

CARLOS MOLINA
Madrid

El turismo extranjero a España se ralentiza. La llegada de viajeros de otros países en noviembre de 2025 tan solo creció un 2,1% anual hasta los 5,78 millones por el desplome de las entradas de turistas de Francia, el segundo mercado emisor por detrás del Reino Unido, que retrocedieron un 7,4% en comparación con el mismo mes del año pasado, según los datos hechos públicos ayer por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Se trata del séptimo mes consecutivo en el que la llegada de viajeros extranjeros no supera el crecimiento del 3%, lo que anticipa que el objetivo marcado a principios de año de alcanzar por primera vez en la historia los 100 millones de viajeros, y disputarle a Francia el liderazgo mundial de recepción de turistas, se ha convertido en una quimera.

Entre enero y noviembre llegaron a los principales destinos españoles 91,48 millones de turistas extranjeros, con un crecimiento acumulado del 3,4%. Si

el crecimiento se mantiene en diciembre en el entorno del 3%, algo que confirman las ventas adelantadas por las agencias de viajes y las ocupaciones detalladas de los hoteles, 2025 podría cerrar rozando los 97 millones de viajeros extranjeros, lo que, en cualquier caso, constituiría el mejor registro de la historia.

Esa ralentización de las llegadas no se ha visto acompañada de un frenazo en el gasto de los turistas, lastrado en gran parte por la fuerte subida de precios. En noviembre, el desembolso realizado por los viajeros extranjeros creció un 5%, más del doble que las entradas, hasta los 8.094 millones de euros, mientras que en el acumulado entre enero y noviembre la cifra escaló un 6,9% hasta los 126.707 millones. Si esos incrementos se repiten en diciembre, el gasto podría cerrar 2025 con otra cifra récord, al superar por primera vez los 135.000 millones.

Pese al frenazo en las llegadas, el Ministerio de Industria y Turismo prefirió ver el vaso medio lleno a medio vacío. "Estos datos, como viene sucediendo a lo largo del año, consolidan la tendencia de crecimiento del gasto en destino por encima del incremento en el ritmo de las llegadas, algo más moderado en este 2025 que el pasado año. Una evolución estadística que va en la línea de la apuesta del ministerio por un nuevo modelo turístico, más sostenible y basa-

do en priorizar la calidad frente a la cantidad, desconcentrar y desestacionalizar los destinos y diversificar la oferta", señaló en un comunicado.

Avance anual

El departamento dirigido por Jordi Hereu hizo especial énfasis en el crecimiento del 12,7% experimentado por el gasto de los turistas del Reino Unido y de aquellos procedentes de América y Asia, con un avance anual del 7,1%. El análisis, sin embargo, no obvió el ajuste experimentado en los otros dos mayores mercados emisores de viajeros: el gasto retrocedió un 0,2% anual

El gasto podría cerrarse por primera vez con más de 135.000 millones

Seis comunidades autónomas concentran el 90% de las visitas

En los 11 primeros meses, el mayor incremento se dio en Andalucía

en noviembre en Francia, mientras que en Alemania, el ajuste se amplió al 0,8% en comparación con el mismo período de 2024.

El reparto de viajeros entre las seis autonomías más visitadas (Cataluña, Baleares, Canarias, Andalucía, Comunidad Valenciana y Madrid), que concentran el 90% del turismo extranjero en España, muestra una fotografía radicalmente diferente a la del cierre de 2024.

Hace un año, las dos regiones que más crecieron fueron Comunidad Valenciana y Madrid, con incrementos anuales del 14% y del 12,5% en la llegada de turistas, mientras que Cataluña se consolidó como la más visitada, con casi 20 millones de turistas y un aumento del 9,7%.

En los 11 primeros meses de 2025, el mayor incremento le correspondió a Andalucía, con un 6,9% más hasta los 13,77 millones de turistas, duplicando el incremento de la media nacional. En segundo lugar se situó Comunidad Valenciana, con un alza del 4,2% y 11,71 millones de viajeros, y en tercero surgió Canarias, cuyo crecimiento se limitó al 3,4% hasta los 14,24 millones. Fuera de las tres autonomías más visitadas quedaron tanto Madrid como Cataluña, lastrada por su fuerte dependencia del mercado francés.

A Madrid llegaron 8,45 millones de viajeros entre enero y noviembre, apenas un 2,9% más que en mismo período de 2024, mientras que la cifra en Cataluña apenas se incrementó un 1% hasta los 19,06 millones de visitantes. Pese a ello sigue siendo la comunidad autónoma más visitada de España, aunque la brecha con Baleares, la segunda más reclamada, se ha estrechado desde los 4,6 millones de viajeros en 2024 a los 3,5 millones en los 11 primeros meses de 2025.



EXPOSICIÓN ESPAÑOLA. La presencia de compañías españolas ha caído de 120 a 60 en menos de 10 años. La balanza comercial se ha reactivado en los últimos años gracias al crudo y al ladrillo de lujo

EMPRESAS EN RETIRADA Y 1.600 MILLONES EN JUEGO

MARCOS IRIARTE MADRID

Las relaciones comerciales entre España y Venezuela llevaban años encalladas, sumidas en una parálisis marcada por las sanciones y las diferentes crisis políticas. Sin embargo, en los dos últimos años la balanza comercial entre ambos países se ha reactivado tímidamente, gracias al petróleo y al sector inmobiliario.

Tras años de cifras testimoniales, el año 2024 marcó un punto de inflexión para la balanza comercial entre España y Venezuela, con un incremento del comercio bilateral superior al 50%. Según datos de la Secretaría de Estado de Comercio, las importaciones españolas desde Venezuela rozaron los 1.600 millones de euros, una cifra que no se veía en casi dos décadas, antes del ya célebre «¿Por qué no te callas?» que el Rey emérito Juan Carlos I le arrojó al entonces presidente de Venezuela, Hugo Chávez, durante la XVII Cumbre Iberoamericana en Santiago de Chile en 2007.

El petróleo ha sido el responsable de buena parte de este vuelco comercial. De hecho, el 95% de lo que España compra hoy a Venezuela es crudo. Su reactivación en la balanza comercial ha sido posible gracias precisamente a la flexibilización de las licencias de Estados Unidos y al papel estratégico que ha tenido Repsol.

Y es que, la energética española, sumida en una intensa negociación con EEUU [ha llegado a cambiar la nomenclatura de su filial en el Golfo de México por la del Golfo de América, en un guiño a Donald Trump], no solo ha logrado asegurar el suministro para sus refinerías, sino que ha reactivado sus operaciones en campos clave en Venezuela como Petroquímica y Cardón IV, cobrando además parte de la deuda histórica del Estado bolivariano mediante cargamentos de crudo.

La necesidad europea de buscar alternativas energéticas a Rusia desde el estallido de la guerra de Ucrania ha jugado también aquí a favor

de la reactivación de las importaciones a España desde Venezuela.

Desde el otro lado de la balanza, las exportaciones españolas también han despertado en los últimos ejercicios, aunque más tímidamente. Nuestro país vende a Venezuela maquinaria, productos químicos, ropa y alimentos en un flujo que se duplicó en 2024. Pero no es ahí donde más ha destacado esa reactivación económica, el flujo inversor venezolano se ha hecho sentir especialmente en el sector inmobiliario español, muy concentrado geográficamente en zonas *prime*, como el Barrio de Salamanca de Madrid.

A día de hoy, más de 690.000 venezolanos residen en España, siendo la comunidad que más rápido se ha expandido en la última década y que se ha convertido en uno de los principales soportes del sector inmobiliario de lujo en Madrid. La capital española ha desplazado en los últimos años a Miami como el refugio predilecto de las grandes fortunas venezolanas, que han inyectado cientos de millones de euros en la adquisición y rehabilitación de edificios históricos para uso residencial o para explotarlos en el sector de la hostelería.

Pese a la reactivación comercial de los últimos años, el peso de las relaciones entre ambos países sigue siendo una ínfima parte de lo que llegó a ser décadas atrás. Hace sólo diez años, por ejemplo, más de 120 empresas españolas operaban abiertamente en suelo venezolano, hoy apenas lo hacen 60. Además de la mencionada Repsol, históricamente han destacado allí BBVA, Telefónica, Mapfre, Zorra o Meliá.

El pasado mes de noviembre, el presidente de Telefónica, Marc Murtra, anunció su intención de salir del mercado venezolano, dentro de su



Plataforma petrolífera de La Perla en Venezuela. E. M.

LOS SOCIOS INTERNACIONALES

CHINA PROVEE; ESPAÑA, CUARTO MAYOR CLIENTE

Venezuela dejó de publicar la mayoría de sus cifras macroeconómicas en 2018, por lo que en lo referido al comercio

fue el principal proveedor de Venezuela, seguido por Estados Unidos, Brasil, Panamá, Colombia, Argentina, Turquía y España. En cuanto a las exportaciones, según concluye el ICEX analizando las cifras de ITC Map, en 2024 el principal cliente, fue EEUU,



El Rey emérito manda callar a Hugo Chávez en 2007. E. M.

exterior hay que recurrir a fuentes de información indirectas, básicamente al ITC Map. De acuerdo con sus últimas cifras, en 2024 China

seguido por, India, China y España. Se estima que la exportación total de petróleo de Venezuela fue de 19.786 millones de dólares en 2024.

plan de desinversiones que le ha llevado ya a vender sus filiales en Argentina, Ecuador, Uruguay, Perú o Colombia y tras haber recibido ofertas por Chile y México.

España lideraba tradicionalmente la inversión europea en Venezuela, pero hace años que eso dejó de ser así, si bien durante el primer semestre de 2025 se ha vivido un repunte de inversión española en el país, de unos 89 millones de euros, tras varios años de cifras pírricas.

Tras la operación de Estados Unidos en suelo venezolano y la captura de Nicolás Maduro, se abre ahora un nuevo tiempo de incertidumbre económica cuyo desenlace aún es pronto para conocer. De momento, las empresas españolas con mayor exposición al país, como Telefónica o Repsol, siguen «atentamente» cualquier novedad. Desde Telefónica se muestran «preocupados» ya que su prioridad «son las personas» y el mantenimiento del servicio. Y desde Repsol prefieren no hacer comentarios, si bien las operaciones militares se han producido lejos de la zona en la que la energética desarrolla su actividad. Desde PDVSA, por su parte, aseguraban estar operando este sábado con total normalidad.



La industria en la eurozona agrava su caída y la española entra en retroceso

ÍNDICE DE GESTORES DE COMPRAS/ El descenso de la actividad es paralelo a la caída de los nuevos pedidos, el personal ocupado en la industria y los precios cobrados, lo que lleva a la contracción de los márgenes.

P.Cerezal. Madrid

Los primeros datos publicados este año en lo referido a la industria no son nada halagüeños para el sector manufacturero, ni en lo que respecta a Europa ni a España. Por un lado, la industria de la eurozona agrava su caída y registra su mayor retroceso desde el mes de marzo del año pasado; por otro, España, que se había mantenido en positivo durante siete meses seguidos, entró en contracción finalmente en diciembre. Y a todo ello, provocado por la debilidad de la demanda interna, hay que sumar los “crecientes riesgos” que se ciernen sobre la demanda externa, que podrían agravar esta tendencia negativa en los próximos meses.

El Índice de Gestores de Compras (PMI, por sus siglas en inglés) del sector manufacturero de la eurozona de diciembre, publicado ayer por S&P Global, retrocedió este mes hasta los 48,8 puntos, ocho décimas por debajo del dato del mes anterior, ahondando en la zona de contracción que se sitúa por debajo de la cota de los 50 enteros.

En concreto, un dato como el actual apunta a un descenso de la producción industrial en torno al 1% anual, en caso de prolongarse durante los próximos

meses, si bien es necesario esperar para ver si la tendencia a la baja se confirma.

“La demanda de productos manufacturados de la eurozona se está ralentizando de nuevo. Una disminución significativa de los pedidos, el declive de los pedidos por completar y la continua reducción de los inventarios son los indicadores más evidentes de ello”, explica Cyrus de la Rubia, economista jefe del Hamburg Commercial Bank y autor del informe para Europa. “No es sorprendente que las empresas sigan recortando personal en este entorno. Las empresas no parecen capaces ni dispuestas a generar impulso para el próximo año, sino que actúan con cautela, lo cual perjudica la economía”, añade.

Hay que tener en cuenta que el sector manufacturero europeo había estado de capa caída durante los últimos tres años, lastrado por la carestía de la energía y de diversas materias prima y componentes clave, así como por la guerra en Ucrania, y 2026 se perfilaba como la gran oportunidad para la recuperación, gracias al programa de estímulo económico de Alemania y el aumento del gasto en defensa en



Los programas de gasto militar europeos podrían tener un efecto tractor sobre la industria este año.

toda Europa, que tiene un enorme efecto tractor sobre este sector. Y estas esperanzas sí se perciben en el optimismo de los empresarios, que esperan un repunte de la actividad en el futuro.

Además, una señal de estas mayores expectativas es que los precios de los insumos han subido por segundo mes consecutivo, y “esto no puede ser debido a los precios de la

energía, ya que los precios del petróleo y el gas natural cayeron en diciembre”, sino a ciertos metales industriales, como el cobre o el estaño, lo que puede apuntar a un cierto acopio por parte de las empresas. Sin embargo, “otra explicación podría ser los problemas en la cadena de suministro, tal y como lo indican los plazos de entrega más largos”, lo que indicaría que “las

cosas no marchan bien”. Además, una señal especialmente negativa es que Alemania, donde había depositadas grandes esperanzas con la política más favorable a la inversión de Friedrich Merz, no termina de despegar.

España

Otra señal negativa es que España, que se había mantenido en terreno positivo durante la

S&P Global alerta de riesgos en la demanda exterior por la fragmentación del comercio

mayor parte del año, ha entrado en contracción en diciembre, con un registro de 49,6 puntos en el PMI industrial, 1,9 enteros por debajo de la cifra de noviembre, algo que S&P global califica de “contratiempo inesperado” con un sombrío pronóstico, ya que también los nuevos pedidos entran en negativo por primera vez desde la primavera.

“Aún no está claro si el malestar industrial generalizado de Europa se extenderá a España de forma duradera”, explica Jonas Feldhusen, economista del Hamburg Commercial Bank y responsable del informe para España, señaló, añadiendo que “curiosamente, las expectativas empresariales para los próximos meses mejoraron [...], lo que sugiere que el declive de diciembre podría ser una caída temporal en lugar del inicio de una desaceleración prolongada”.

Sin embargo, Feldhusen alerta de que “la demanda externa se está convirtiendo en un riesgo creciente”. “La debilidad de los principales socios europeos, la creciente fragmentación del comercio mundial y la presión competitiva de China están afectando los pedidos de exportación”, así como la “fortaleza del euro”. “Esta combinación de factores adversos ha intensificado la presión en los precios cobrados”, lo que a su vez redundará en una mayor reducción de los márgenes.



Los nuevos impuestos de 2025 recaudan 5.443 millones de euros

► El nuevo gravamen sobre los márgenes bancarios ha recaudado 1.423 millones hasta noviembre, en su primer año de ejercicio

ALBERTO R. ROLDÁN



La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, en una sesión de control al Gobierno

J. Sanz. MADRID

El paquete fiscal aprobado a finales de 2024 aportó 5.443 millones de euros de recaudación en los once primeros meses del pasado año, principalmente procedentes del nuevo impuesto sobre la banca y de los cambios en el impuesto de sociedades. El último informe de recaudación de la Agencia Tributaria recoge algunos datos sobre el impacto del paquete fiscal, una extensa norma con la que el Gobierno aspiraba a elevar los ingresos públicos en unos 8.000

millones. Por el momento no se ha alcanzado esa cifra, pero hay que tener en cuenta que algunas medidas todavía no se reflejan en la recaudación, ya sea porque no se han liquidado aún o porque afectan a conceptos que no aparecen desglosados en los informes mensuales. Una de las medidas estrella del paquete fiscal fue la aprobación de un nuevo impuesto sobre los márgenes bancarios para sustituir al gravamen temporal, una figura que en su primer ejercicio en vigor ha recaudado 1.423 millones.

Además, se subieron los tipos

del impuesto sobre las labores del tabaco, lo que ha permitido incrementar en 344 millones la recaudación de este tributo, y se creó un impuesto especial sobre el líquido de los cigarrillos electrónicos que ha ingresado 26 millones.

El paquete fiscal también in-

El paquete fiscal para 2025 aspiraba a elevar los ingresos públicos en unos 8.000 millones

cluía una serie de modificaciones del impuesto de sociedades, varias de ellas dirigidas a neutralizar el impacto en las cuentas de la anulación por parte del Tribunal Constitucional de las reformas del PP sobre este impuesto. Entre ellas figura la recuperación de los límites en la compensación de las bases imponibles negativas, que ha permitido ingresar 1.696 millones extra entre enero y noviembre.

A esto hay que añadir 2.309 millones de euros en ingresos por la prórroga de la limitación a la consolidación de las pérdidas en grupos societarios, una medida que se adoptó inicialmente para el ejercicio 2023 pero que se ha ido extendiendo.

Aunque no constituye una pérdida de recaudación, hay que tener en cuenta que el paquete fiscal derogó el gravamen temporal sobre las energéticas, que había ingresado 1.164 millones en 2024.

El origen del paquete fiscal fue la creación de un impuesto complementario para las multinacionales, una norma que transpone una directiva europea y que pretende garantizar que estas compañías paguen un tipo efectivo del 15%. Sin embargo, todavía no se han obtenido ingresos por este concepto, ya que aunque el nuevo impuesto está en vigor y los modelos necesarios han sido aprobados, el primer pago (correspondiente al ejercicio 2024) no está previsto hasta julio.

Asimismo, aunque sí se están aplicando, no hay datos desglosados de otras medidas incluidas en el paquete, como la bajada del IVA para los productos de leche fermentada como el yogur, la subida del IRPF para las rentas del capital superiores a 300.000 euros o la bajada del impuesto de sociedades para microempresas.



Javier de Antonio. MADRID

Los pilares del tejido productivo español han empezado a tambalearse pese al buen momento macroeconómico, el incremento en la creación de empresas y un crecimiento sostenido del empleo. Pero los buenos números «macro» apuntan a un parón con el final de los fondos europeos, las empresas nuevas son cada vez más pequeñas y con menos capital social y la creación de empleo sigue en dos dígitos y es el más alto tanto de la Unión Europea como de la OCDE. Además, pymes y autónomos –los principales generadores de empleo en España– han tenido que adaptarse a un incremento sostenido de las cargas laborales y fiscales, y a una sobrepresión regulatoria que hace muy difícil crear empleo y afrontar las facturas mensuales. Según el último informe de la Fundación Civismo, los costes laborales han aumentado cerca de un 28% en la última década, superando el crecimiento de los salarios, que se sitúa en torno al 22%.

Así, las sucesivas subidas del salario mínimo interprofesional (SMI) desde 2018 (+61%), el aumento de las bases de cotización, la introducción del Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI), el deterioro de las deducciones familiares, la reducción de los beneficios fiscales ligados al empleo y el impacto de la inflación han erosionado la base de resistencia de las empresas más pequeñas y de los autónomos.

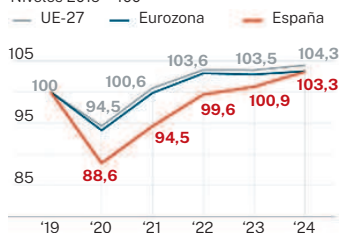
Un encarecimiento que no es resultado de una única medida, sino de un proceso acumulativo. Desde 2015 hasta 2025, las bases mínimas de cotización han subido un 75% y las máximas un 34%, elevando los costes de los trabajadores con salarios más altos. Además, el MEI –un recargo permanente sobre las cotizaciones– alcanzará ya el 0,9% en 2026. Esto, en términos reales, supone entre 100 y 160 euros anuales por trabajador de salario medio, cifra que se duplicará cuando alcance el 1,2% previsto.

Todos estos factores sitúan a España entre países con mayor

Las ministras de Trabajo, Yolanda Díaz (dcha.), y de Seguridad Social, Elma Saiz

EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA

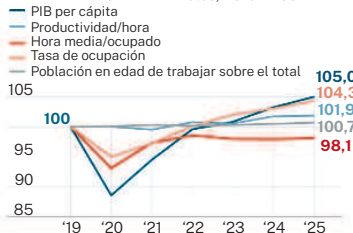
Niveles 2019 = 100



Fuente: Instituto de Estudios Económicos

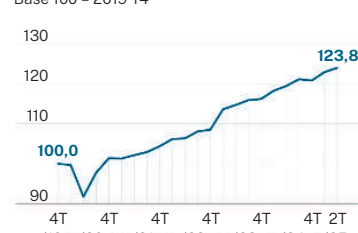
EVOLUCIÓN DE LOS COMPONENTES DEL PIB PER CÁPITA

Niveles, 2019 = 100



EVOLUCIÓN DE COSTES NO LABORALES

Base 100 = 2019 T4



Un 2026 de infierno para micropymes y autónomos

► Las pymes sufren un 12% más de presión fiscal que la media de la Unión Europea y son casi incapaces de contratar y de crecer por los costes laborales

JESÚS G. FERIA





carga fiscal directa sobre el factor trabajo dentro de la OCDE. Precisamente, la presidenta de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF), Cristina Herrero, ya advierte de que el impacto que tiene la subida del salario mínimo es «cada vez mayor». Herrero avisa de que, según las estimaciones del organismo, la subida del SMI reduce la creación de empleo entre 0,34 y 0,53 puntos porcentuales y provoca un desacople que está generando entre la base mínima de los trabajadores del régimen general –que se actualiza con el alza de esta renta mínima– y la de los trabajadores del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) –que no se actualiza con la subida del SMI–. Este desacople ha sido mayor por la reducción adicional sobre la base mínima de cotización producida durante el primer periodo transitorio del nuevo sistema de cotización de los autónomos.

Desde la patronal de las pymes, Cepyme, se acusa directamente al Gobierno de aumentar los costes y absorber fiscalmente cualquier mejora de la competitividad, además de cargar contra la complejidad normativa, con 3,5 normas al día, prácticamente imposible de digerir para las microempresas.

Los datos dejan claro que las pymes españolas lo están pasando mal: la realidad es que han desaparecido 23.000 microempresas en cinco años en un entorno de crecimiento económico; su renta per cápita está bajando; mientras el empleo crece en el sector público y en las grandes empresas –en más de 300.000 personas–, la microempresa ha contratado 3.000 personas menos; el nivel de complejidad normativa es el mismo para una micropyme de dos trabajadores que para una compañía de 40.000 empleados; como consecuencia de esta pro-

blemática, los costes laborales se sitúan muy por encima del aumento de los salarios y del coste de la vida; y, finalmente, la presión tributaria no deja de aumentar, ya que mientras el esfuerzo fiscal de la empresa española es del 37%, el de la media de la UE es del 25%.

Además, la presidenta de Cepyme, Ángela de Miguel, denuncia que «la productividad que ha ganado la pyme española se la ha comido el aumento de costes laborales y no laborales. Al final, el Gobierno siempre quiere contra-

La presión fiscal está cercana al 38% del PIB, pero la renta per cápita es 13% inferior a la media europea

La productividad por hora trabajada crece un 1,7% al año; los costes laborales lo han hecho un 2,5%

programar a las pymes y hace que todas esas mejoras que están haciendo al final no tengan un efecto positivo».

En la última década, la productividad por hora trabajada apenas ha crecido un 1,7% al año, mientras que los costes laborales unitarios lo hicieron un 2,5%, lo que genera una pérdida acumulada de competitividad de más de ocho puntos frente a la media de la eurozona. «Nuestros legisladores aumentan los costes laborales y absorben cualquier elemento que tengamos que tener de competitividad», denuncia De Miguel.

Tras advertir del nivel medio de pervivencia de una empresa en España donde, a los cinco años, el

50% ha desaparecido, alerta de que «cada vez se está complicando más para las pymes sobrevivir, sobre todo para las más pequeñas. Creo que es muy importante pensar en nuestras empresas pequeñas, que son las grandes empresas del futuro. Y si no tenemos pequeñas hoy, pues probablemente no tengamos grandes en el futuro».

Todos estos factores sitúan al país entre los de mayor carga directa sobre el factor trabajo dentro de la OCDE. Esto, sumado a la productividad estancada y los costes administrativos crecientes, produce un entorno menos competitivo y con mayor dependencia del empleo temporal o de baja cualificación, con un impacto sobre los autónomos y pymes especialmente relevante. El coste laboral medio por trabajador a mitad de año se situó en 3.256 euros al mes, de los cuales, 2.416 euros corresponden al salario y 840 euros a otros costes, principalmente cotizaciones sociales, lo que significa que más de una cuarta parte de lo que paga el empleador no llega al trabajador.

Asimismo, la cuña fiscal sobre el trabajo –que mide la diferencia entre lo que paga la empresa por un empleado y lo que este recibe neto– alcanza el 40,6%, muy por encima de la media de la OCDE (34,9%). Este nivel se sitúa entre los más altos de Europa, pese a que los salarios y la productividad son relativamente bajos. Esto produce la paradoja de que se registra una presión fiscal cercana al 38% del PIB, similar a la de países como Francia, Bélgica o Dinamarca, pero con una renta per cápita un 13% inferior a la media europea. Esto se traduce en un esfuerzo fiscal desproporcionadamente alto para pymes y trabajadores, lo que fuerza a muchas de ellas a tener que recurrir a vías de menor carga fiscal o contributiva, es decir, a la economía sumergida.

Fiscalidad

Nuevo golpe en las cotizaciones: sube el MEI, la cuota de solidaridad y la base máxima

► El año 2026 se estrena con una nueva subida de la cotización del Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI) que pasa del 0,8% al 0,9%, de los que el 0,75% corresponderá a la empresa y el 0,15% al trabajador. Esta sobrecotización busca elevar ingresos para hacer frente al mayor gasto que implicarán las jubilaciones de la generación del «baby boom». El objetivo es llegar al 1,2% en 2029

para mantenerse así hasta 2050. En cuanto a la «cuota de solidaridad», otra sobrecotización para los salarios más elevados, implicará abonar un recargo de entre 1,15% y 1,46%. Este porcentaje también irá incrementándose progresivamente hasta 2045. Finalmente, la base máxima sube este año un 3,9% –la inflación más 1,2 puntos–, lo que la dejará en unos 4.922 euros mensuales.