



## Del inversor a la solución completa: el enfoque integrado de GoodWe en Genera 2025

- GoodWe reafirmó en Genera 2025 su apuesta por soluciones integradas para los segmentos residencial, C&I y utility-scale. En diálogo con Review Energy, Carlos ...



GALERIA

revista digital

revista energía renovable

energía renovable

energías limpias

energía fotovoltaica

energía solar

<https://www.review-energy.com/otras-fuentes/del-inversor-a-la-solucion-completa-el-enfoque-integrado-de-go...>

Martes, 02 diciembre 2025

2 diciembre 2025 0

La participación de **GoodWe** en **Genera 2025** ha marcado un punto de inflexión en la forma en que la compañía comunica su posición actual dentro del mercado energético. Más allá de una presencia expositiva con novedades tecnológicas, la feria ha servido como escaparate para reflejar un cambio estructural: el paso definitivo de fabricante de inversores a proveedor integral de soluciones energéticas inteligentes.

En conversación con Review Energy, **Carlos Martínez**, **Country Manager de GoodWe Iberia**, analizó este proceso de transformación coincidiendo con el 15º aniversario de la compañía, una fecha que simboliza madurez industrial, consolidación tecnológica y una lectura clara del momento que atraviesa el sector.

### De la electrónica de potencia al ecosistema energético

Martínes explica que GoodWe mantiene su ADN como fabricante de inversores, pero su estrategia actual va mucho más allá del inversor como producto individual. La compañía ha construido progresivamente un **ecosistema donde generación fotovoltaica, almacenamiento, control energético y software funcionan como una única solución integrada.**

Esta evolución responde a una necesidad del mercado que ya no demanda componentes aislados, sino sistemas completos capaces de adaptarse a escenarios cada vez más complejos. En un contexto de caída de precios de la energía, mayor volatilidad y aumento de instalaciones con autoconsumo y almacenamiento, la integración se convierte en una ventaja competitiva clave.

### **El almacenamiento como eje del nuevo mercado**

Uno de los grandes consensos que dejó Genera 2025 es la consolidación del almacenamiento como pilar central del sistema energético. GoodWe llega a este escenario con una propuesta alineada con esa realidad, especialmente en el segmento comercial e industrial, donde las soluciones deben ir más allá del simple respaldo energético.

El ecosistema **EcoSmart Commercial** presentado por la compañía responde precisamente a este punto: optimizar la rentabilidad de los proyectos mediante estrategias como peak shaving, gestión horaria (ToU), autoconsumo avanzado y control de cargas críticas. La clave no está únicamente en la batería, sino en la inteligencia que permite gestionarla en función del perfil energético del cliente.

### **Mercado español: madurez y oportunidades**

Desde la visión de GoodWe, **el mercado español se encuentra en una fase de transición hacia soluciones más sofisticadas**. Aunque el crecimiento del almacenamiento es evidente, todavía existe un proceso de aprendizaje y maduración, tanto desde el punto de vista técnico como en la definición de modelos de negocio.

En este contexto, la compañía apuesta por una aproximación pragmática: soluciones ya probadas, escalables y adaptadas a necesidades reales, evitando desarrollos experimentales desconectados del mercado. Esta estrategia ha permitido a GoodWe ganar terreno en grandes cuentas y posicionarse con fuerza en generación distribuida, uno de los segmentos con mayor proyección en el corto y medio plazo.

Con 15 años de trayectoria, una fuerte inversión en I+D y una clara orientación hacia soluciones integradas, GoodWe se posiciona como uno de los actores que aspiran a liderar la siguiente fase de la transición energética: aquella en la que la inteligencia del sistema será tan importante como la capacidad de generación.

Sé el primero en comentar...

### **Deja tu comentario**