



Empresas & Finanzas

‘IV Foro Empresarial Autoconsumo: Hacia el millón de tejados solares’



De izquierda a derecha: Carlos Costa (Octopus Energy), Carlos Gallar (Factorenergía), Mateo Andrada Vanderwilde (Finlight), Shalina Chandnani (Repsol), Alejandro Tejero-Garcés (Visalia), Alberto Martín (NetOn Power) y Rubén Esteller (eE). DAVID GARCÍA

El autoconsumo pide ampliar distancias, simplificación y agilidad para su impulso

Prioriza la deducción fiscal frente a la prestación de ayudas por la alta rentabilidad de las placas

Sergio Guinaldo MADRID.

En los últimos años, el autoconsumo en España ha ido disminuyendo el ritmo de instalaciones, pasando de los extraordinarios 2,5 gigavatios (GW) en 2022 a los 1,7 GW en 2023 y los más recientes 1,1 GW en 2024, conforme a los datos de Unef. Y aunque para 2025 las cifras aún no están consolidadas, se espera una ligera disminución, para terminar en alrededor del *giga* adicional. En este contexto de estabilización, y con el propósito de reimpulsar el sector, *elEconomista.es* organizó este miércoles su *IV Foro Empresarial Autoconsumo*. Bajo el título *Hacia el millón de tejados solares*, la cita reunió a seis representantes del sector: Alberto Martín, CEO de NetOn Power; Alejandro Tejero-Garcés, director general de Visalia; Shalina Chandnani, responsable de proyectos de Generación Distribuida de Repsol; Mateo Andrada Vanderwilde, director general - CIO de Finlight; Carlos Gallar, director del Departamento de Transición Energética de Factore-

nergía; y Carlos Costa, Business Director de Octopus Energy España. El debate estuvo centrado en los aspectos regulatorios incorporaba el Real Decreto *antiapagones* –que fue derogado por el Congreso en julio de 2025–, así como por las reglas que incluye el proyecto de Real Decreto sobre autoconsumo, cuyo contenido provisional se dio a conocer en el mes de octubre y que debería aprobarse próximamente. “Con la capacidad que hay a día de hoy de dos kilómetros puedes colocar en cualquier tejado una instalación que llegue a unos 30 y 40 clientes finales directos para que se acojan al autoconsumo compartido. Evidentemente, si aumentas la distancia a cinco kilómetros la capacidad se multiplica exponencialmente, por tanto esta es una de las grandes necesidades que estamos viendo y que creo que urge para para poder hacer accesible a todo el mundo la transición energética”, comenzó indicando Alejandro Tejero-Garcés, director general de Visalia, como uno de los aspectos clave de la próxima reforma.

Más de la mitad de las placas que se instalan en el sector industrial se encuentran en suelo

Sobre esta misma cuestión, Alberto Martín, CEO de NetOn Power, añadió otro importante aspecto, relacionado con los usos del suelo. “Un asunto que incluía este RD tenía que ver con las distancias, pero exclusivamente cuando esté instalado en suelo industrial. El suelo industrial es tan caro que es imposible hacer una planta fotovoltaica, el precio es inasumible. Estamos viendo una discriminación sistemática del autoconsumo en suelo”, expuso el ejecutivo de NetOn Power. Dejando a un lado distancias y terrenos, el debate se enfocó en otros aspectos relacionados con la tramitación de proyectos y en la posibilidad de monetizar excedentes, una realidad todavía poco palpable.

“A día de hoy operamos unas 700 plantas industriales, y cuento con los dedos de una mano las que somos capaces de monetizar para vender excedentes. Es una auténtica ‘tragedia’ la tramitación para convertirse en productor y así poder monetizar los excedentes”, confesó Mateo Andrada Vanderwilde, director general de Finlight. Como posible solución, el también CIO de Finlight citó una iniciativa promovida por Unef, consistente en la aplicación de la tramitación y compensación simplificada a todas las instalaciones con capacidad de acceso de hasta 500 kW. “Dado que la media del sector industrial es de 170 kW, esta medida permitiría que una gran parte de las instalaciones se pudieran beneficiar, dando un verdadero impulso al sector. Nuestro producto de por sí es rentable, por lo que la ayuda debería proceder de un tema burocrático”, consideró. **Agilización de trámites** Carlos Gallar, director de Departamento de Transición Energética de Factorenergía, introdujo en el deba-

te la figura del agregador, la cual “puede ayudar de manera significativa al impulso del autoconsumo”. “En los autoconsumos colectivos, una de las principales barreras de entrada es la complejidad de poner de acuerdo a una cantidad muy importante de diferentes propietarios”, apuntó el directivo antes de mencionar también la importancia de digitalizar los trámites. “Estamos hablando de IA, de bases de datos, etc., pero a nivel administrativo, ya sea en ayuntamientos o en comunidades autónomas, hay un gran camino por recorrer”, añadió. En pos de agilizar la tramitación, Carlos Costa, Business Director de Octopus Energy España, apuntó hacia las distribuidoras –y no hacia la Administración– como cómplices del colapso en la tramitación. “Por nuestra experiencia, cada distribuidora con la que hablamos te da información diferente y te pide documentación de manera diferente. Las contestaciones no suelen ser claras, y todo ello deriva en que pueden tardar semanas, por no decir meses, hasta que avance la tramita-



‘IV Foro Empresarial Autoconsumo: Hacia el millón de tejados solares’

Empresas & Finanzas

ción. Por ello, en la parte de la claridad y la simplificación, no hay que olvidarse de las distribuidoras”, expuso Costa.

En cuanto al papel de la Administración, también reveló, de acuerdo a los testimonios de su propio equipo comercial, que la inseguridad en los avances regulatorios dificulta la contratación entre los consumidores. “Al final, la incertidumbre que todos tenemos le termina llegando al cliente, que posterga su decisión y retrasa los objetivos que queremos cumplir”, argumentó.

Comunidades y baterías

Uno de los puntos en los que los intervinientes coincidieron fue en la falta de comunicación hacia el cliente en cuanto a las comunidades solares. En este sentido, Shalina Chandnani, responsable de proyectos de Generación Distribuida de Repsol, contó qué soluciones aplica su compañía.

“Es fundamental que exista un rol que acompañe a los clientes y les ayude en el proceso, sobre todo porque tienen que ponerse de acuerdo, decidir cómo van a invertir en ese proyecto, qué proyecto es el mejor para sus consumos o cómo luego se aterriza ese ahorro en su factura. Nosotros ejercemos ese rol de asesor energético, acompañando a la comunidad paso a paso. Además, mantenemos un seguimiento en el

Actualmente, la mayoría de autoconsumos solares se venden con baterías

tiempo, ya que el trabajo no se acaba una vez se pone en marcha la instalación; hay que monitorizarla, velar por que funcione bien y maximice su producción, para que los participantes de la comunidad energética vean los beneficios en su factura mensualmente”.

Del mismo modo, los participantes confirmaron el almacenamiento como una tendencia generalizada en el autoconsumo, al ofrecer más ahorros energéticos y económicos en combinación con paneles solares, pero también con aerotermias o vehículos eléctricos. “El almacenamiento es la evolución natural del autoconsumo, porque al final ayuda a integrar este tipo de tecnologías y confiere equilibrio entre la oferta y la demanda en la red. Logra aportar mayor valor a la energía autoconsumida al desplazar en autoconsumo a horas no solares. Pero para poder dar ese paso, debe venir con un soporte regulatorio. De lo contrario, no podemos desarrollar modelos y no podemos participar en el mercado con estabilidad”, desarrolló Chandnani.

Una vez consolidado, el siguiente paso será el desarrollo del almacenamiento distribuido.

“Estamos viendo una discriminación sistemática del autoconsumo en suelo industrial”

NetOn Power se enfoca en el autoconsumo dirigido a grandes consumidores, siendo su especialidad el autoconsumo industrial. Por tanto, sus proyectos suelen partir del megavatio (MW) de potencia. Dado su tamaño, muchas veces los proyectos deben construirse en suelo y no en cubiertas, al contrario de lo que se suele pensar.

En este sentido, Martín reclamó durante el debate que la legislación que está por venir –o las siguientes– tengan en cuenta este aspecto, ya que el texto propuesto desde Transición Ecológica únicamente tiene en cuenta a las instalacio-



Alberto Martín
CEO de NetOn Power

nes en suelo a la hora de permitir que puedan encontrarse a mayor distancia. “Estamos viendo una discriminación sistemática al autoconsumo en suelo”, señaló.

“El siguiente paso son las baterías, pero debe venir acompañado de soporte regulatorio”

Desde Repsol siguen trabajando en modelos basados en autoconsumo, ya sea mediante proyectos llave en mano a nivel residencial e industrial con Solar360, la empresa conjunta con Movistar, o mediante modelos de autoconsumo colectivo con Solmatch.

Sobre este segundo proyecto, la multienergética suma ya unos 70 megavatios pico (MWp) instalados desde el año 2020. Además, ofrecen un servicio de asesoría en comunidades energéticas, donde no solo supervisan los procesos necesarios para el desarrollo de la planta, sino que también vigilan su operativa una vez entre en fun-



Shalina Chandnani
Responsable de proyectos de Generación Distribuida de Repsol

cionamiento. “Además, participamos activamente en los grupos de trabajo que nos permiten colaborar con los agentes del sector y proponer medidas de mejora que ya estamos contemplando”, añadió.

“La figura del agregador puede ayudar al impulso del autoconsumo significativamente”

Factorenergía presume de ser la primera comercializadora independiente del sector, tanto en la parte de electricidad como en la de gas.

Desde su Departamento de Transición Energética tratan de acompañar a sus clientes en su viaje hacia la descarbonización y la eficiencia energética. Ejemplos de estas prácticas son sus proyectos de autoconsumo individual, las comunidades solares, las soluciones para el vehículo eléctrico o la incorporación al sistema de Certificados de Ahorro Energético (CAEs).

En lo que respecta al autoconsumo, la compañía ha ejecutado



Carlos Gallar
Director del Departamento de Transición Energética de Factorenergía

casi 200 instalaciones solares, sobre todo en el ámbito urbano, realizando tanto la entrega llave en mano como la gestión de excedentes.

“Urge ampliar la distancia a 5 kms para hacer accesible a todo el mundo la transición energética”

En los últimos años, la comercializadora Visalia ha crecido integrando verticalmente una sociedad *partner* especializada en generación, mediante el autoconsumo compartido en tejados urbanos.

A día de hoy, la compañía está presente en más de 300 tejados urbanos con placas operativas, que suman una potencia total de aproximadamente 35 megavatios (MW). Por ello, para la compañía es vital que se apruebe finalmente el aumento de la distancia para el autoconsumo desde los 2 kilómetros hasta los 5 kilómetros propuestos en el RD de *autoconsumo*.



Alejandro Tejero-Garcés
Director general de Visalia

“Queremos ser referente en la generación urbana de autoconsumo compartido. Para ello, es fundamental que el Gobierno facilite los trámites administrativos”, indicó.

“Es una ‘tragedia’ la tramitación para poder monetizar los excedentes de energía eléctrica”

El foco de Finlight reside en la inversión de activos de generación distribuida de fotovoltaica, de baterías o de aerotermia. Se dedican tanto al segmento del autoconsumo individual, donde cuentan con una cartera de 12.000 clientes activos, como también al segmento industrial, fundamentalmente a través de contratos de compraventa de energía a largo plazo (PPA, por sus siglas en inglés). En este último campo, la compañía dispone de una cartera de 250 MW ya en operación.

Más allá de estas dos grandes parcelas, desde Finlight confiesan que han comenzado a trabajar en



Mateo Andrada Vanderwilde
Director general - CIO de Finlight

autoconsumo compartido, aunque con un enfoque distinto al resto de compañías presentes en la mesa. “Invertimos en el activo para ponerlo a disposición de las comercializadoras”, explicó Andrada.

“En la parte de exigir claridad y simplificación no hay que olvidarse de las distribuidoras”

Octopus Energy nació en Reino Unido en 2015, y desde entonces suma 10 millones de suministros. En España, donde aterrizó en 2022, ya ha conseguido superar la barrera del medio millón de clientes.

Aparte de sus labores de comercialización, el *pulpo rosa* también trabaja en el ámbito de la instalación, en lo que ellos denominan *low carbon tech*. Y al igual que otros ‘competidores’, la empresa se dirige al ámbito residencial y al ámbito empresarial, ofreciendo diversas soluciones de electrificación, como fotovoltaica, baterías, aerotermias o puntos de recarga.



Carlos Costa
Business Director de Octopus Energy España

Precisamente, Costa reveló que aproximadamente el 80% de las instalaciones fotovoltaicas que venden vienen acompañadas de baterías al ofrecer mayor rentabilidad.