



TRIBUNA ABIERTA

EL AUTOCONSUMO SE JUEGA LA CONFIANZA

En los últimos tiempos, cada vez más hogares con instalaciones solares han descubierto una realidad incómoda: tener placas en el tejado no siempre significa contar con alguien que responda cuando surge una duda, una avería o la necesidad de revisar el rendimiento de la instalación. En muchos casos, la empresa instaladora ya no existe, ha cambiado de actividad o simplemente ha dejado de prestar servicio. El resultado es un consumidor que hizo una inversión pensada para décadas, pero que se encuentra sin mantenimiento, sin soporte y sin un interlocutor claro.

En España hay en torno a 100.000 hogares con placas solares en el tejado que ya no cuentan con ninguna empresa que las atienda. Son los llamados «huérfanos solares»: familias cuyo instalador cerró, quebró o cambió de actividad y las dejó sin mantenimiento, sin soporte y sin interlocutor. Hablamos de aproximadamente uno de cada cuatro hogares con autoconsumo. El sector fotovoltaico ha dejado atrás su fase de expansión acelerada y afronta ahora su verdadera madurez.

Conviene recordar cómo hemos llegado hasta aquí. Entre 2021 y 2023 coincidieron la crisis de precios energéticos, los fondos Next Generation y una conciencia ambiental creciente, y el autoconsumo pasó de ser una opción minoritaria a convertirse en un fenómeno de masas. Entraron cientos de empresas: muchas con rigor y vocación de permanencia; otras sin experiencia suficiente, atraídas por unos márgenes altos y una demanda que parecía infinita. Cuando la electricidad se moderó y las ayudas se fueron agotando, llegó el ajuste. Y quienes más lo han notado han sido miles de familias que hicieron una inversión pensada para décadas y perdieron a su instalador en apenas unos años.

La lección de fondo no es que se instalara demasiado, sino que una parte del sector entendió el autoconsumo como una venta puntual y no como un servicio de largo recorrido. Una instalación va a producir energía durante veinticinco o treinta años, y en todo ese tiempo necesita vigilancia, revisiones y alguien que sepa interpretarla cuando algo falla. No basta con instalar y desaparecer. A nadie se le

ALEXIS
LAS HERAS

es ingeniero y CEO y
cofundador de Lumio

ocurriría comprar un coche a una marca sin talleres ni recambios; con la energía de una vivienda deberíamos aplicar exactamente el mismo criterio.

El problema añadido es que la pérdida de confianza no se corrige de un día para otro. Cuando un hogar se queda sin instalador, la relación con

el sector queda dañada. Para recuperar esa confianza no basta con ofrecer una nueva solución: hay que diagnosticar instalaciones realizadas por terceros, revisar equipos y garantías, comprobar el rendimiento real del sistema y, en ocasiones, resolver decisiones técnicas que se tomaron años atrás. Es un proceso que exige rigor, transparencia y capacidad de respuesta.

También conviene decir algo que a veces pasa desapercibido. Si el autoconsumo ha llegado hasta aquí es porque miles de familias apostaron por él cuando aún era una novedad. Fueron ellas las que empujaron al sector hacia delante. Y ahora les toca a las empresas demostrar que están a la altura, reforzar equipos, ajustar recursos y responder con una visión de servicio real. Eso es, precisamente, lo que distingue a quien solo quería vender de quien de verdad quiere permanecer. El consumidor ha aprendido de prisa. Quien ha sufrido esto ya no pregunta solo cuánto cuesta la instalación, sino quién responderá por ella dentro de diez años. La solidez de la empresa, su trayectoria y su capacidad real de servicio pesan hoy tanto como el precio. Ese cambio de criterio es una buena noticia porque obliga a competir no solo en captación, sino también en responsabilidad. Esta realidad nos llevó a impulsar un servicio de acompañamiento continuo dirigido a quienes se quedaron sin instalador; la lista de espera confirma hasta qué punto la necesidad era real.

España tiene todo a favor para liderar la energía distribuida: sol, tecnología madura y hogares que cada vez funcionan más como pequeñas centrales, con placas, batería, aerotermia y coche eléctrico. Pero ese futuro solo será sólido si se construye sobre la confianza. Ahora empieza la parte decisiva: cuidar lo instalado, responder cada llamada y demostrar que el autoconsumo cumple lo que promete. Porque la energía del futuro no solo se instala: se sostiene, se cuida y se acompaña. ●

RAMÓN