

Entrevista a Víctor Lara, customer enablement director (SMA Ibérica)

- Víctor Lara, Customer Enablement Director de SMA Ibérica, analiza la estabilización del mercado en 2025, los retos de la red y el papel del autoconsumo y el almacenamiento en 2026.



Víctor Lara (Customer Enablement Director en SMA Ibérica)

[fotovoltaico](#)[mercado](#)[almacenamiento](#)[gestión inteligente](#)[movilidad eléctrica](#)[demanda](#)[rentabilidad](#)[redes](#)

<https://energetica21.com/entrevistas/victor-lara-sma-iberica-sector-fotovoltaico-avanza-sistemas-integrados-al...>

Energética 21

Miércoles, 28 enero 2026

"El sector fotovoltaico avanza hacia sistemas integrados con almacenamiento y gestión inteligente tras la reordenación del mercado"

Víctor Lara, Customer Enablement Director de SMA Ibérica, analiza la estabilización del mercado en 2025, los retos de la red y el papel del autoconsumo y el almacenamiento en 2026.

Esta entrevista forma parte del especial 'Balance 2025 y Perspectivas 2026' publicado en el número 252 de la Revista Energética (diciembre 2025). En la sección 'Solar', Víctor Lara (SMA Ibérica) repasa la evolución reciente del sector fotovoltaico, marcada por la normalización de la demanda, la integración de almacenamiento y gestión energética, y los desafíos asociados a la saturación de las redes y al crecimiento del autoconsumo y la movilidad eléctrica.

¿Cómo valora este año para el sector fotovoltaico? ¿Qué percepción tienen inversores y consumidores?

El año 2025 está siendo moderadamente positivo para el sector fotovoltaico, aunque marcado por una fuerte reordenación del mercado. Venimos de un 2023–2024 donde se acumuló un exceso de oferta de equipos fotovoltaicos y una presión significativa en los márgenes de toda la cadena de

valor. En 2025 vemos una estabilización: la demanda se mantiene firme, pero más racional y orientada hacia sistemas completos que integren almacenamiento, gestión inteligente y soluciones para la movilidad eléctrica.

Los consumidores siguen motivados por la necesidad de reducir la factura energética y ganar autonomía. En cuanto a los inversores, aunque la rentabilidad pura por kilovatio instalado es más exigente que en años anteriores, la fotovoltaica sigue siendo percibida como un activo robusto y estratégico, especialmente en proyectos comerciales e industriales donde el autoconsumo y la gestión de picos aportan un valor claro.

¿Cómo cree que se solucionaría el problema de la saturación de las redes? ¿Considera acertado el enfoque del Gobierno con su planificación eléctrica de cara a 2030 para hacer frente al aumento de la demanda y la penetración de renovables?

La saturación de las redes es un reto común en todos los países donde la fotovoltaica avanza rápidamente. Su solución pasa por sistemas más flexibles: mayor interconexión de la red, almacenamiento distribuido, control dinámico de potencia, gestión activa de cargas y una digitalización más profunda. En SMA vemos cómo estas tecnologías, tanto en hogares como en empresas, permiten reducir picos de demanda y optimizar el uso de la energía. Respecto al enfoque del Gobierno, lo importante es que cualquier planificación nacional incorpore estos elementos clave para garantizar una integración eficiente de las renovables, y el desarrollo de la movilidad eléctrica, más allá de los detalles específicos de cada medida.

¿Cuál cree que será la evolución del sector solar fotovoltaico en 2026? ¿Qué perspectivas de negocio prevé su empresa?

En los próximos años, esperamos un mercado más orientado a sistemas completos que incluyan almacenamiento y gestión del suministro. El auge de la movilidad eléctrica será otro de los factores claves. En residencial crecerá la adopción de soluciones híbridas con batería y movilidad eléctrica. En el segmento comercial aumentará la demanda de almacenamiento para controlar costes, aumentar la eficiencia y asegurar estabilidad. Asimismo se espera un incremento de sistemas aislados (off grid) que permitan el suministro eléctrico en instalaciones remotas con difícil acceso a la red. Para SMA, estas tendencias impulsan el desarrollo de soluciones integradas que combinen generación, almacenamiento, gestión de la energía y servicios digitales, con un foco claro en flexibilidad y fiabilidad.