

Entrevista a Samil Ouyang, presidente y ceo (SAJ)

- El mercado español de autoconsumo evoluciona hacia soluciones integradas con almacenamiento. SAJ analiza en esta entrevista para la Revista Energética las tendencias, barreras y oportunidades en un contexto marcado por la electrificación, la digitalización y la creciente demanda de resiliencia.



Samil Ouyang (presidente y CEO en SAJ)

almacenamiento

energía solar

estabilidad de red

gestión inteligente

segmento c&i

regulación

innovación continua

<https://energetica21.com/entrevistas/samil-ouyang-saj-usuarios-finales-estan-priorizando-almacenamiento-esta...>

Energética 21

Martes, 09 junio 2026

¿Cómo evalúa SAJ el estado actual del mercado español de autoconsumo en los segmentos residencial, comercial e industrial (C&I)?

Observamos que la adopción del almacenamiento está aumentando de manera constante, especialmente tras las recientes preocupaciones sobre la seguridad energética y los apagones. Antes del año pasado, muchos usuarios no priorizaban soluciones de respaldo para sus sistemas fotovoltaicos (FV). Ahora, sin embargo, los clientes han comprendido la necesidad de la independencia energética. Aunque el ritmo de nuevas instalaciones exclusivamente fotovoltaicas se ha ralentizado, la adopción combinada de FV con almacenamiento está creciendo de forma significativa.

Prevedemos que esta tendencia continuará durante los próximos dos o tres años. Dada la inestabilidad geopolítica global en curso y la consiguiente crisis energética, los usuarios están cada vez más centrados en la seguridad del suministro. El mercado seguirá evolucionando en función de este cambio hacia la autosuficiencia.

Sí, y en España especialmente, la FV ya es madura, pero el almacenamiento no.

Aunque el mercado fotovoltaico español es maduro en términos de conocimiento, la penetración real sigue siendo relativamente baja. Cuando analizamos los datos históricos de instalación, el número total de viviendas equipadas con FV sigue siendo modesto. Sin embargo, una alta proporción de las nuevas instalaciones incluye actualmente almacenamiento. España tiene una gran población y un potencial significativo; preferimos una trayectoria de crecimiento constante y sostenible frente a picos artificiales impulsados por subvenciones.

España ha experimentado un fuerte crecimiento del autoconsumo en los últimos años, pero también cierta desaceleración. ¿Cómo interpreta esta evolución en el mercado europeo?

Las instalaciones FV puras se han ralentizado en muchos países europeos porque las redes tienen dificultades para gestionar grandes volúmenes de generación intermitente sin almacenamiento. Técnicamente, se trata de un problema de estabilidad. Como se ha debatido en nuestra reciente *SAJ elekeeper Ecosystem Partners Conference* celebrada en Frankfurt, los usuarios finales están priorizando ahora el almacenamiento por tres razones principales: la estabilidad de la red, el deseo de independencia energética y la mejora del retorno de la inversión (ROI).

Con la aparición de la tarificación dinámica, el ROI de los sistemas combinados de FV y almacenamiento es mejor que nunca. Creemos que el mercado está pasando de instalaciones FV simples a soluciones integradas con almacenamiento.

Desde su perspectiva, ¿cuáles serán los principales impulsores del mercado europeo en los próximos tres a cinco años?

Identifico cuatro factores principales:

- **Seguridad energética:** Europa necesita un suministro energético sostenible y seguro, lo cual se logra mejor mediante la combinación de FV y almacenamiento.
- **Estabilidad de red:** A medida que más plantas FV entran en funcionamiento, los operadores de red requieren almacenamiento en baterías para mantener la estabilidad.
- **Viabilidad económica:** Los sistemas son cada vez más rentables gracias a la tarificación dinámica, que incentiva el uso del almacenamiento para optimizar el consumo energético.
- **Preferencias del consumidor:** Los usuarios finales son cada vez más conscientes de la independencia energética y buscan soluciones que mitiguen el riesgo de apagones.

En el segmento residencial, ¿qué tipo de demanda predomina actualmente: ahorro, independencia energética o respaldo ante cortes?

Es una combinación. Inicialmente, el principal motor era el ahorro de costes. Ahora, debido a las crisis energéticas y los apagones, los clientes buscan un equilibrio entre el ahorro económico y la seguridad de disponer de energía de respaldo.

Tras el apagón del pasado año, ¿cree que ha cambiado la percepción del autoconsumo y el almacenamiento como herramientas de seguridad?

Sin duda. Antes, muchos usuarios europeos consideraban que no necesitaban soluciones de respaldo porque los apagones eran poco frecuentes. Ahora, los clientes en España, Países Bajos y en toda Europa están solicitando activamente capacidades de backup. Se ha producido un cambio fundamental en la mentalidad del usuario final.

¿Hasta qué punto el autoconsumo con baterías puede evolucionar de solución de ahorro a solución de resiliencia energética?

Estamos observando un aumento de sistemas complejos 'behind-the-meter' (FV, baterías, cargadores de vehículos eléctricos y bombas de calor) interactuando con la tarificación dinámica. Esta complejidad requiere sistemas inteligentes de gestión para programar los flujos energéticos de forma eficiente. SAJ está abordando este reto mediante la actualización de nuestra plataforma para ofrecer soluciones simples e inteligentes que gestionen automáticamente estos activos. Sin una gestión inteligente, estos sistemas complejos se convierten en un dolor de cabeza para el usuario.

¿Qué oportunidades ve SAJ para el almacenamiento en el segmento C&I en España?

Vemos dos escenarios principales. Para las plantas FV existentes con una antigüedad de entre cinco y ocho años, sugerimos una actualización hacia soluciones híbridas, como nuestras series H2 o C2/C3, para facilitar la aprobación y la integración. Para instalaciones más recientes, ofrecemos soluciones más avanzadas acopladas en AC o DC. Adaptamos nuestro enfoque a las necesidades específicas y a la antigüedad de la infraestructura existente.

SAJ está reforzando su oferta en residencial y pequeño C&I. ¿Cómo encaja España?

El mercado español aún tiene un margen significativo de crecimiento, especialmente en comparación con países como Alemania, que presentan una mayor densidad de instalaciones residenciales. Históricamente, el mercado español se ha centrado en proyectos a gran escala (utility-scale). Ahora vemos un enorme potencial en la integración de nuevos sistemas FV con almacenamiento tanto en el segmento residencial como en C&I.

¿Qué soluciones son más relevantes para España?

A diferencia de nuestra estrategia en mercados como Alemania o Suecia, reconocemos que el mercado español requiere un enfoque más diversificado. En el segmento residencial, aunque los

sistemas de baja tensión y gama de entrada son muy accesibles, también existe una clara demanda de soluciones premium. En consecuencia, estamos abandonando el modelo de “talla única” para adoptar un enfoque segmentado, asegurando que proporcionamos el producto adecuado para cada perfil específico de usuario final.

En el segmento C&I, el proceso de toma de decisiones es más racional y se centra estrictamente en el retorno de la inversión (ROI). Por ello, nuestras soluciones son más prácticas, centradas en configuraciones acopladas en AC y DC que priorizan la eficiencia y la rentabilidad. Nuestra estrategia consiste en ofrecer soluciones adaptadas tanto para usuarios residenciales como comerciales en función de sus objetivos de inversión y necesidades técnicas específicas.

La empresa está apostando fuertemente por la gestión energética inteligente. ¿Qué valor añadido puede aportar esta capa digital en España a los usuarios?

Con la creciente adopción de la tarificación dinámica en España, un sistema de gestión inteligente es esencial. Permite la programación automática entre la generación FV, el almacenamiento en baterías y el consumo, incorporando además previsiones de precios para maximizar el ahorro.

En cuanto a nuevos productos, ¿qué destacaría para el mercado español?

Para el segmento C&I, recomendamos especialmente nuestra nueva serie CHS3. Ofrece una eficiencia superior y un retorno de la inversión más rápido, reforzado por nuestras últimas funcionalidades de gestión basadas en inteligencia artificial.

Para el segmento residencial, ofrecemos un portafolio flexible para adaptarnos a distintos niveles de presupuesto. Esto incluye nuestra serie E3 de entrada y la H3 combinada con la batería B3, que reduce eficazmente la inversión inicial del cliente. Al mismo tiempo, ofrecemos nuestra serie premium EK90 para quienes buscan el máximo rendimiento.

Nuestra estrategia es posicionar a SAJ como una marca premium que ofrece una gama de configuraciones. De manera similar a un fabricante de automóviles, aspiramos a proporcionar la fiabilidad y calidad de una marca premium, ofreciendo distintos modelos —desde configuraciones básicas y prácticas hasta soluciones de alta gama— para satisfacer las necesidades y presupuestos específicos de cada cliente.

¿Qué barreras siguen frenando el crecimiento del almacenamiento energético y qué sería necesario para acelerar su adopción?

Existen dos barreras principales. En primer lugar, hay una brecha de conocimiento entre los usuarios finales. Muchos clientes no son expertos en tecnología de baterías, lo que a menudo les lleva a elegir opciones que son las más “conocidas” o simplemente las más baratas, en lugar de las más

adecuadas para sus necesidades. Es responsabilidad de los proveedores y de los canales de distribución proporcionar mejor formación y asesoramiento para garantizar decisiones informadas.

En segundo lugar, aunque no necesariamente se requieren subvenciones directas, el sector se beneficiaría enormemente de directrices regulatorias claras. Necesitamos marcos establecidos para la integración de sistemas FV y almacenamiento. Actualmente, la tecnología está evolucionando mucho más rápido que la regulación, lo que genera incertidumbre y dudas entre los usuarios. Si el gobierno pudiera proporcionar directrices estandarizadas, se simplificaría el proceso de toma de decisiones para los consumidores y se ayudaría a estabilizar la capacidad de la red para integrar estas nuevas tecnologías. En esencia, estamos esperando a que la normativa alcance el ritmo de la innovación.

Para concluir, si tuviera que resumir la ambición de SAJ en España en una sola idea, ¿cuál sería?

Nuestro objetivo es situarnos entre los tres primeros en cuota de mercado en los segmentos residencial y C&I en España en un plazo de tres años. Para lograrlo, nos centraremos en dos pilares: la innovación continua de producto que aporte valor diferencial a nuestros clientes y una ejecución eficiente de nuestra estrategia comercial y de marketing. Estamos comprometidos a garantizar que nuestras soluciones no solo sean avanzadas, sino también accesibles para el mercado.