



GCL aprovecha el potencial de México para expandir su presencia en América Latina

- Como nuevo Senior Sales Manager para México, Rosendo García detalla la estrategia de GCL para posicionarse como socio de confianza en el mercado solar, enfocándose...



GALERIA

[revista digital](#)

[revista energía renovable](#)

[energía renovable](#)

[energías limpias](#)

[energía fotovoltaica](#)

[energía solar](#)

<https://www.review-energy.com/solar/gcl-aprovecha-el-potencial-de-mexico-para-expandir-su-presencia-en-am...>

Miércoles, 08 abril 2026

8 abril 2026 0

El mercado de **energías renovables en México**, y en particular el solar, atraviesa un momento de redefinición. Tras varios años marcados por incertidumbre regulatoria y un sistema energético aún fuertemente dependiente de combustibles fósiles, el sector comienza a recuperar dinamismo impulsado por la creciente demanda eléctrica, el desarrollo industrial ligado al nearshoring y la presión global por la descarbonización.

En este contexto, **la energía solar gana protagonismo tanto en proyectos de autoconsumo en los segmentos C&I y residencial, como proyectos utility**, donde cada vez más empresas y usuarios finales buscan soluciones energéticas competitivas, confiables y alineadas con sus objetivos de sostenibilidad.

Bajo este escenario, Review Energy conversó con **Rosendo García, Senior Sales Manager para México de GCL**, quien describe el momento como una oportunidad única para empresas capaces de abordar la complejidad del mercado de manera profesional. “El mercado solar en México se está volviendo altamente estratégico y presenta grandes oportunidades para las empresas preparadas para sortear las complejidades de manera planeada y profesional”, afirma García.

Apertura regulatoria condicionada y estratégica

Después de la limitación a proyectos utility del sexenio anterior, México está dando señales de apertura estratégica para la inversión privada. El nuevo modelo de participación privada, impulsado por el Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional (PROSENER) 2025-2030, establece reglas claras para la colaboración entre Estado y capital privado. Según García, **“a hora, los proyectos donde el capital privado participa con el Estado son aceptados e incentivados**. Esto abre una nueva capa de oportunidades que deberemos aprender a aprovechar”.

Y es que México busca expandir el sistema eléctrico nacional e incrementar la generación renovable hasta un 38-45% para 2030, con inversiones en solar, eólica y almacenamiento. Sin embargo, el predominio histórico de combustibles fósiles y la necesidad de fortalecer infraestructura de transmisión y distribución siguen siendo retos críticos para los desarrolladores de proyectos.

Oportunidades y desafíos del mercado solar C&I

El segmento C&I representa hoy más del 50% del consumo eléctrico en el país y muestra un crecimiento sostenido por el nearshoring y el desarrollo industrial. García destaca que **“ esta demanda está generando una necesidad real de nueva capacidad, donde la solar fotovoltaica es la solución más rápida y competitiva**, con un potencial importante en esquemas financieros como PPA's, Leasing, y el modelo de autoconsumo”. Además, los nuevos modelos incorporan almacenamiento energético, hibridación de sistemas y digitalización, transformando el mercado en uno de valor agregado donde la calidad y confiabilidad de los paneles solares será fundamental.

Entre los desafíos, García resalta la situación crítica de la infraestructura eléctrica: **limitaciones de transmisión, congestión en nodos clave y tiempos de interconexión prolongados** , que requieren un marco regulatorio que otorgue certeza operativa, jurídica y económica. La integración de sistemas de almacenamiento de mediana y gran escala aún está en fase temprana, lo que mantiene cierta cautela entre los inversionistas.

GCL como socio estratégico en México

Recientemente incorporado al equipo de GCL, García explica su decisión: “El momento actual de la industria solar en México está evolucionando hacia un modelo más complejo, y **GCL tiene algo que considero importante y diferencial: la integración a lo largo de la cadena de valor**. La compañía no es solo un proveedor de tecnología, sino un actor con escala global, músculo financiero y experiencia en mercados altamente competitivos. En este contexto, creo que puedo aportar al desarrollo de soluciones basado en la visión de la empresa y mi experiencia profesional”.

GCL, uno de los mayores fabricantes de polisilicio a nivel global, se distingue por controlar toda la cadena de suministro —desde materiales, lingotes y celdas hasta paneles solares—, ofreciendo tecnología de alta eficiencia y capacidad de respuesta a mercados exigentes. Para García, tres factores fueron decisivos: **“tecnología, integración y alcance global”** .

Sus prioridades para México incluyen un posicionamiento estratégico segmentado, con foco en el mercado C&I, proyectos utility selectivos y generación distribuida de alto nivel, así como la construcción de alianzas con EPCs, desarrolladores, offtakers industriales y actores financieros, participando desde las etapas tempranas de los proyectos.

Estrategia y proyección a futuro

García proyecta un crecimiento sostenido del sector solar en México durante la próxima década, estimando superar los 30 GW instalados. “Trabajando para pasar de ser proveedor a socio estratégico impulsará nuestro posicionamiento como la empresa de elección para los proyectos solares que requieren paneles de alta calidad y generación confiable”, asegura.

México se perfila como un mercado clave para GCL en América Latina gracias a su base industrial sólida y su integración con los mercados norteamericanos. El país puede convertirse en el principal generador de volumen estratégico y experiencia operativa para la compañía en la región. “Consolidar una posición sólida en México nos permitirá escalar de manera inteligente hacia el resto del continente”, concluye García.

*Podrás conocer más sobre GCL en RE+ México, que se celebrará en Guadalajara. Desde el stand **G30**, la compañía presentará sus últimas soluciones y proyectos, ofreciendo una visión completa de su innovación para la industria renovable.*

Comentarios

Sé el primero en comentar...

Deja tu comentario