



## "La capacidad de utilizar los datos para prever necesidades y optimizar el inventario será un factor diferencial"

- Marcos Seijo, jefe de operaciones de BayWa r.e., asegura que el almacenamiento y el análisis inteligente de los datos marcarán el futuro.



<https://material-electrico.cdecomunicacion.es/noticias/distribucion/206725/capacidad-utilizar-datos-prever-nece...>

Lola Sánchez

Martes, 23 junio 2026

La revolución renovable entra en una nueva fase marcada por el almacenamiento energético y el uso estratégico de los datos. En este escenario, BayWa r.e. refuerza su apuesta por la innovación y el acompañamiento técnico a instaladores, tal y como expuso Marcos Seijo, jefe de operaciones, durante la jornada 'Diálogos B2B: Conectando con la Distribución Profesional'.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

**BayWa r.e.**, distribuidor especializado en energías renovables, se ha consolidado como un socio mundial a la vanguardia que apuesta por un modelo basado en el compromiso y la sostenibilidad. En este sentido, **Marcos Seijo**, jefe de operaciones de la compañía, asegura que el almacenamiento y el análisis inteligente de los datos marcarán el futuro de una industria en plena transformación.

Así quedó ayer de manifiesto durante la jornada '**Diálogos B2B: Conectando con la Distribución Profesional**'. Organizada por el Área de Material Eléctrico de *C de Comunicación* junto a TGW, Anfalum y APIEM como socios impulsores, la cita reunió el martes 16 de junio en Madrid a grupos de compra, compañías y almacenes independientes de toda la geografía española.

**Pregunta.** ¿Cuáles son los principales retos que identificáis para seguir impulsando el autoconsumo y la generación distribuida en España?

**Respuesta** . A nivel residencial en España, la electrificación se ha acelerado gracias a distintas tecnologías como las bombas de calor. Somos una potencia solar, lo que ha propiciado el desarrollo de la instalación fotovoltaica y el consumo renovable.

El siguiente gran paso en el sector será el almacenamiento energético mediante baterías. Contamos con capacidad, experiencia y soluciones tanto para el ámbito residencial como para el industrial, lo que nos sitúa en una posición privilegiada para aprovechar esta tendencia. Cada vez más empresas están apostando por estas tecnologías.

**P. Y desde vuestro posicionamiento y conocimiento mundial del mercado, ¿qué papel creéis que van a tener el almacenamiento energético y las soluciones híbridas dentro del desarrollo del sector eléctrico?**

**R** . Estamos inmersos en una auténtica revolución, ahora más necesaria que nunca debido al contexto geopolítico. Al igual que todos tenemos un calentador de agua o un termo eléctrico en casa, también dispondremos en el futuro de una batería para almacenar la energía.

Aunque queda mucho camino por recorrer, algunos países europeos, como Suiza o Francia, nos sirven de ejemplo. Dentro del sector renovable, BayWa r.e. dispone del *know-how* , tiene el contacto con los proveedores y puede dar ese soporte técnico a los instaladores.

Sobre este punto, cabe señalar que BayWa r.e. trabaja con clientes pequeños que necesitan fundamentalmente dos cosas: disponibilidad y asesoramiento técnico. La tecnología está cambiando, y posicionarte como un distribuidor capaz de garantizar el producto y de ofrecer un soporte especializado en energías renovables, aporta un gran valor a los instaladores.

*De izquierda a derecha: Marcos Seijo (BayWa r.e. Solar Distribution) y Lola Sánchez (C de Comunicación).*

**P. La transición energética implica la colaboración de múltiples actores. ¿Cómo contribuye BayWa r.e. a acelerar este cambio?**

**R** . En BayWa r.e. operamos mano a mano con los fabricantes. Por ejemplo, organizamos visitas a las fábricas de grandes proveedores para entender su tecnología y desarrollo. Siempre tratamos de mantener una relación cercana y estable con las marcas.

**P. ¿Qué cambios tecnológicos van a marcar la diferencia?**

**R** . Para nosotros, dos factores prioritarios son la disponibilidad del producto y asegurar un servicio de operaciones logísticas ágil y eficiente en el almacén.

**P. Desde una perspectiva de mercado, ¿qué tecnologías renovables consideras que van a tener un mayor crecimiento e impacto en el corto-medio plazo?**

**R** . El siguiente avance es el almacenamiento; tener la capacidad de acumular energía de manera barata, segura y accesible al mercado. Asimismo, es importante que esta tecnología no conlleve

licencias o permisos complejos.

**P. ¿Y qué impacto van a tener la automatización y el análisis inteligente de los datos en la eficiencia y la rentabilidad de los proyectos energéticos?**

**R .** Para los distribuidores, la clave estará en integrar en el sistema las previsiones de demanda y ventas, los niveles de inventario, así como las compras y la conexión con los proveedores para conocer qué productos están disponibles y en qué plazos llegarán al mercado. Quienes sean capaces de gestionar toda esa información de forma coordinada podrán anticiparse a la demanda y disponer de los equipos que realmente se están demandando en el mercado.

En cambio, las empresas que no cuenten con la tecnología adecuada corren el riesgo de adquirir paneles o inversores que ya han quedado obsoletos o han sido descatalogados, cuando los clientes buscan siempre las últimas soluciones disponibles.

Por este motivo, la capacidad de utilizar los datos para prever necesidades, optimizar el inventario y garantizar la disponibilidad de los productos adecuados será un factor diferencial en el sector de las energías renovables.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)