

Entrevista a Lluís Prats, chief commercial & strategy officer (Vector Energy)

- El directivo señala el cambio en el perfil de sus clientes, que ha pasado de ser puramente industrial a incluir grandes actores del sector energético y eléctrico.



Lluís Prats (Chief Commercial & Strategy Officer en Vector Energy)

eficiencia energética

almacenamiento de energía

soluciones iot

gestión inteligente

energía renovable

<https://energetica21.com/entrevistas/lluis-prats-vector-energy-eficiencia-energetica-vive-momento-efervescenci...>

Energética 21

Miércoles, 21 enero 2026

"La eficiencia energética vive un momento de efervescencia gracias al almacenamiento y a la integración de renovables"

El directivo señala el cambio en el perfil de sus clientes, que ha pasado de ser puramente industrial a incluir grandes actores del sector energético y eléctrico.

Esta entrevista forma parte del especial 'Balance de 2025 y perspectivas para 2026 en el sector energético', publicado en el número 252 de la Revista Energética. En la sección 'Eficiencia energética' Lluís Prats analiza la transformación que atraviesa la compañía tras el lanzamiento de sus soluciones de almacenamiento modular SUNVEC Storage Block y Titan. Según Prats, estas innovaciones han permitido diversificar su actividad, abriendo la puerta a proyectos con utilities y promotores de parques

¿Qué proyectos de eficiencia energética ha desarrollado su empresa en 2025?

Vector Energy ha lanzado este año 2025 diversos productos orientados a la consecución de una mayor eficiencia energética en diversos ámbitos.

Por un lado, las gamas SUNVEC Storage Block y Titan. Se trata de una solución de acumulación de energía modular y con distintos formatos en función de la capacidad requerida. Sus aplicaciones van desde la mejora de la eficiencia energética en instalaciones industriales a partir de hibridación con fuentes renovables, hasta la cobertura energética en instalaciones con necesidad de suministro ininterrumpido y respaldo de red.

En segundo lugar, la plataforma VDSmart, una solución IoT cuya finalidad es la gestión inteligente y eficiente de nuestras soluciones de bombeo alimentado por fotovoltaica, en este caso, para instalaciones de riego agrícola.

¿Qué perfil de clientes demandan sus productos o servicios? ¿Ha cambiado respecto a años anteriores?

Ha cambiado substancialmente. Obviamente seguimos teniendo una buena participación en el ámbito industrial, pues es el sector en el que hemos operado durante nuestra trayectoria anterior, y el agrícola en el ámbito del bombeo. Pero a raíz del lanzamiento de nuestra gama de almacenamiento de energía, se han abierto para nosotros otras líneas de desarrollo adicionales y complementarias.

Actualmente estamos participando en proyectos con empresas del ámbito de la energía, como promotores de grandes parques solares, o compañías eléctricas que desean reforzar y actualizar sus infraestructuras para poder integrar con garantías fuentes renovables. Así pues, seguimos siendo una empresa comprometida con la industria, pero también con el mundo de la energía.

¿Cómo cree que evolucionará el sector de la eficiencia energética en 2026? ¿Qué perspectivas de negocio prevé su empresa?

Estamos en un momento de efervescencia. Existen tres factores que nos confirman que estamos en el buen camino, y con muchos datos a nivel macro que refuerzan nuestra visión: en primer lugar, el consumo eléctrico tiene perspectivas de crecimiento muy retadoras durante los próximos años, con consumos previstos al alza de forma sostenida, y por tanto, con la necesidad de garantizar que éstos sean lo más eficientes posibles.

En segundo lugar, para poder alimentar estas necesidades, existirán en paralelo gran cantidad de proyectos para implementar e integrar fuentes de energía renovable en nuestra red. Finalmente, la necesidad de herramientas que faciliten la gestión e integración de todo lo anterior, como los sistemas de almacenamiento de energía (con aplicaciones como la búsqueda de la eficiencia, respaldo o backup, flexibilidad, resiliencia en la red, ...). Vemos, por tanto, que se trata de un sector con retos, pero con muchas oportunidades para los que operamos en él.