



Encuesta: ¿Son las baterías C&I la solución a la crisis de competitividad de Europa?

- Los precios de la electricidad para empresas se han más que duplicado en una década, mientras que los costes de las baterías han caído de forma acusada. Una encuesta a instaladores en Australia sugiere que el cuello de botella ya no es la demanda, sino la capacidad de ejecución de los proyectos, y Orkestra pregun...



<https://www.pv-magazine.es/2026/10/15/encuesta-son-las-baterias-ci-la-solucion-a-la-crisis-de-competitividad-...>

Pilar Sánchez Molina

Jueves, 15 octubre 2026

Lead Energy Analyst para Europa en Orkestra

«Europa no puede seguir siendo una potencia industrial si sus precios de la energía son estructuralmente demasiado altos.»

Esta fue una declaración reciente de Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea, en su último discurso sobre el Estado de la Unión. Y tiene razón: en un mundo que se acelera a gran velocidad, los altos precios de la energía están lastrando la capacidad competitiva del continente.

El precio de la electricidad para las empresas europeas es hoy más del doble que hace diez años. Es cierto que se ha moderado respecto a los máximos de la crisis energética posterior a la invasión de Ucrania por parte de Rusia, pero sigue siendo elevado en toda la Unión Europea y en el Reino Unido, lo que obliga a las empresas a asumir el sobrecoste con márgenes más ajustados, una menor actividad o precios más altos para sus clientes.

Gráfico 1: Precios de la electricidad para empresas medianas en Europa, coste total con impuestos incluidos, evolución en el tiempo. Fuente: DESNZ, Quarterly Energy Prices, tabla 5.4.1

Las empresas europeas necesitan tener más control sobre sus costes energéticos.

Casi todos los componentes de una factura eléctrica comercial escapan al control del cliente. En la mayoría de los mercados europeos, el precio mayorista lo fija con frecuencia, en el margen, la

generación con gas (ciclos combinados), de modo que cada perturbación en el suministro energético mundial se traslada directamente a los costes. A ello se suma el encarecimiento de los peajes y cargos de red, a medida que los operadores del sistema financian el refuerzo de la red y los servicios de flexibilidad. El resultado es una estructura de costes que es estructuralmente elevada y, además, difícil de prever.

Por eso los activos de generación distribuida son clave para el futuro del suministro energético de las empresas.

Los sistemas de autoconsumo fotovoltaico y de almacenamiento con baterías (BESS, por sus siglas en inglés) permiten a las empresas del sector comercial e industrial (C&I) asegurar durante más de 20 años una parte significativa de sus necesidades energéticas. Una vez puesta en marcha una instalación en cubierta, el coste marginal de cada kilovatio hora (kWh) que genera es prácticamente cero, y el coste de esa generación a lo largo de toda su vida útil se puede calcular de antemano.

Una batería correctamente dimensionada amplía ese valor: almacena los excedentes solares del mediodía para usarlos en las horas de la tarde y la noche, cuando la energía es más cara; reduce los picos de demanda y, con ellos, el coste del término de potencia asociado; y, cuando hay tarifas dinámicas o con discriminación horaria, permite cargar desde la red en las horas de precios bajos.

En conjunto, un sistema de autoconsumo con fotovoltaica y almacenamiento bien dimensionado reduce la exposición a la volatilidad de precios, ya que funciona como una cobertura física frente a futuras subidas bruscas. La demanda que sigue cubriéndose desde la red continúa expuesta al mercado, pero pasa a representar una parte menor y más fácil de gestionar de la factura total. Para las empresas que prefieren no asumir la inversión inicial, un contrato de compraventa de energía a largo plazo (PPA) sigue siendo una vía válida para obtener muchos de estos mismos beneficios.

Las baterías se están convirtiendo en la principal oportunidad de crecimiento.

Dado que la energía solar ha sido una tecnología fundamental en el mix energético europeo durante la última década, buena parte del crecimiento futuro de los activos renovables distribuidos tendrá que venir de la instalación de baterías.

Afortunadamente, justo cuando los precios de la electricidad para las empresas siguen subiendo, el coste de las baterías no deja de bajar, impulsado por la mejora de las cadenas de suministro y las economías de escala en la producción. Hoy, las celdas de las baterías de iones de litio son nada menos que un 77 % más baratas que hace diez años.

[Gráfico 2: Índice de precios de las celdas de baterías de iones de litio a lo largo del tiempo. Fuente: Our World in Data, a partir de una investigación de la Universidad de Oxford]

Instalar una batería conlleva muchos otros costes además de las celdas, pero la rapidez con la que se está convirtiendo en una opción viable para las empresas de toda Europa está cambiando la forma de plantear el suministro de energía limpia.

Las empresas ya no están a merced de las comercializadoras, cuyo suministro de energía está referenciado a índices energéticos globales y volátiles, una volatilidad que acaba trasladándose al

consumidor final.

La instalación de nuevas baterías gana en la viabilidad.

Los costes en descenso y los precios al alza justifican, en principio, el caso de la fotovoltaica y el almacenamiento, pero los clientes toman sus decisiones a partir de cifras concretas de su propia instalación.

Eso obliga a quienes venden el sistema a demostrar con claridad su valor, y la forma más eficaz de hacerlo es mediante un estudio de viabilidad que utilice el perfil de consumo y la tarifa del propio emplazamiento para comparar los costes energéticos netos antes y después de instalar el sistema fotovoltaico.

Por ejemplo, un sistema de 800 kW de fotovoltaica y 350 kWh de baterías en una empresa manufacturera de Bristol, con un consumo de 1,2 GWh al año y una tarifa con traslado íntegro de costes (pass-through), puede ahorrar a la empresa más de 125.000 libras (146.000 euros) al año.

[Ahorro en la factura energética de una empresa manufacturera de Bristol, según un estudio de viabilidad realizado en Orkestra]

Una inversión de este tipo no solo aumenta la competitividad de las empresas locales, sino que además proporciona energía limpia durante más de 20 años, con una rentabilidad capaz de atraer financiación privada. Esto significa que no hace falta subir los impuestos, como sí exigen muchas otras iniciativas para impulsar la competitividad del tejido empresarial local.

¿Está el mercado europeo aprovechando todo este potencial? ¿Ayúdanos a averiguarlo?

Creo que todos coincidimos en que, sobre el papel, el argumento a favor de la fotovoltaica y las baterías comerciales en Europa es sólido. Lo que resulta mucho más difícil de ver es si el sector está convirtiendo esta clara oportunidad en sistemas instalados, y por qué sí o por qué no.

Por eso estamos encuestando al sector solar C&I de toda Europa para averiguarlo.

Es la misma encuesta que realizamos el año pasado en Australia y Nueva Zelanda, y los resultados fueron fascinantes. Los encuestados señalaron que la demanda de baterías comerciales era real: el 82 % había notado un aumento durante el último año. Sin embargo, sólo una cuarta parte logró cerrar la venta y entregar una batería a un cliente. El límite no era la demanda, sino la ejecución.

Esta distinción es importante porque indica a instaladores y empresas hacia dónde mirar. Un mercado frenado por una demanda débil necesita una respuesta distinta a la de uno frenado por la ejecución, y las causas de un déficit de ejecución probablemente se reparten a lo largo de toda la cadena de valor: desde la financiación y la conexión a la red hasta el suministro de equipos y los plazos de decisión de los clientes. Una vez visible el cuello de botella, las empresas pueden revisar sus propias herramientas y procesos para decidir qué deben cambiar para convertir el interés en sistemas instalados.

Este año queremos aportar al sector europeo esa misma claridad. El Censo del Sector Solar C&I 2026 está dirigido específicamente a Europa y pregunta a instaladores, promotores y consultores

energéticos qué están viendo realmente en su día a día. Estará abierto hasta el 30 de octubre:
Participa en el Censo del Sector Solar C&I 2026 para Europa.

En conjunto, la encuesta mostrará a todo el sector dónde se encuentran los verdaderos cuellos de botella, para que los esfuerzos se dirijan a resolverlos y a desbloquear el segmento C&I. A nivel individual, te permitirá comparar tu empresa con la de tus competidores y ver qué prácticas conviene ajustar para aprovechar mejor la oportunidad.

Todos los participantes recibirán el informe completo, que contrasta las respuestas de la encuesta con datos reales de proyectos de la plataforma Orkestra y con inteligencia de mercado independiente de SunWiz. Además, los encuestados participarán en un sorteo de un premio de 1.000 €.

De la teoría a los sistemas instalados

El argumento a favor de la fotovoltaica y el almacenamiento comercial en Europa es más sólido que nunca. Los precios de la electricidad para las empresas se han más que duplicado en una década, los costes de las baterías han caído de forma acusada, y un sistema de autoconsumo ofrece a la empresa ahorros claros y una cobertura frente a la volatilidad futura.

Si el mercado australiano sirve de referencia, las próximas mejoras vendrán de la capacidad del sector para convertir el caso de negocio en una venta cerrada.

Un estudio de viabilidad es un buen punto de partida, y el censo mostrará en qué otros aspectos debe centrarse el sector en toda Europa. Si instalas, promueves o asesoras en proyectos de fotovoltaica y almacenamiento comerciales, incluso como proveedor de servicios que modela proyectos para clientes, tu respuesta ayudará a que esta imagen sea precisa.

Participa en el Censo del Sector Solar C&I 2026 para Europa.

Kilian Giczey es Lead Energy Analyst para Europa en Orkestra, un software diseñado específicamente para proyectos de fotovoltaica y almacenamiento comerciales. Orkestra fue fundada por consultores energéticos que pasaron años trabajando en proyectos C&I y llegaron a la conclusión de que un planteamiento financiero claro, presentado al cliente desde el principio, era el factor más decisivo para cerrar una venta. Hoy su plataforma permite a más de 250 instaladores, consultores y empresas de servicios energéticos de todo el mundo planificar y gestionar proyectos de fotovoltaica y almacenamiento C&I.