

El autoconsumo pide ampliar distancias, simplificación y agilidad para su impulso

- En los últimos años, el autoconsumo en España ha ido disminuyendo el ritmo de instalaciones, pasando de los extraordinarios 2,5 ...



Energía

<https://www.eleconomista.es/energia/noticias/13749510/01/26/el-autoconsumo-pide-ampliar-distancias-simplifi...>

Sergio Guinaldo

Miércoles, 28 enero 2026

En los últimos años, **el autoconsumo en España ha ido disminuyendo el ritmo de instalaciones**, pasando de los extraordinarios 2,5 gigavatios (GW) en 2022 a los 1,7 GW en 2023 y los más recientes 1,1 GW en 2024, conforme a los datos de Unef. Y aunque para 2025 las cifras aún no están consolidadas, se espera una ligera disminución, para terminar en alrededor del 'giga' adicional. En este contexto de estabilización, y con el propósito de reimpulsar el sector, *elEconomista.es* organizó este miércoles su IV Foro Empresarial Autoconsumo.

Bajo el título 'Hacia el millón de tejados solares', **la cita reunió a seis representantes del sector**: Alberto Martín, CEO de NetOn Power; Alejandro Tejero-Garcés, director general de Visalia; Shalina Chandnani, responsable de proyectos de Generación Distribuida de Repsol; Mateo Andrada Vanderwilde, director general - CIO de Finlight; Carlos Gallar, director del Departamento de Transición Energética de Factorenergía; y Carlos Costa, Business Director de Octopus Energy España.

El debate estuvo centrado en los aspectos regulatorios que incorporaba el Real Decreto 'antiapagones', que fue derogado por el Congreso en julio de 2025, así como por **las reglas que incluye el proyecto de Real Decreto sobre autoconsumo**, cuyo contenido provisional se dio a conocer en el mes de octubre y que debería aprobarse próximamente.

"Con la capacidad que hay a día de hoy de dos kilómetros puedes colocar en cualquier tejado una instalación que llegue a unos 30 y 40 clientes finales directos para que se acojan al autoconsumo

compartido. Evidentemente, **si aumentas la distancia a cinco kilómetros la capacidad se multiplica exponencialmente**, por tanto esta es una de las grandes necesidades que estamos viendo y que creo que urge para poder hacer accesible a todo el mundo la transición energética", comenzó indicando Alejandro Tejero-Garcés, director general de Visalia, como uno de los aspectos clave de la próxima reforma.

Sobre esta misma cuestión, Alberto Martín, CEO de NetOn Power, añadió otro importante aspecto, relacionado con los usos del suelo. "Un asunto que incluía este RD tenía que ver con las distancias, pero exclusivamente cuando esté instalado en suelo industrial. El suelo industrial es tan caro que es imposible hacer una planta fotovoltaica, el precio es inasumible. **Estamos viendo una discriminación sistemática del autoconsumo en suelo**", expuso el ejecutivo de NetOn Power.

Dejando a un lado distancias y terrenos, el debate se enfocó en otros aspectos relacionados con **la tramitación de proyectos y en la posibilidad de monetizar excedentes**, una realidad todavía poco palpable.

"A día de hoy operamos unas 700 plantas industriales, y cuento con los dedos de una mano las que somos capaces de monetizar para vender excedentes. **Es una auténtica tragedia la tramitación para convertirse en productor y así poder monetizar los excedentes**", confesó Mateo Andrada Vanderwilde, director general de Finlight. Como posible solución, el también CIO de Finlight citó una iniciativa promovida por Unef, consistente en la aplicación de la tramitación y compensación simplificada a todas las instalaciones con capacidad de acceso de hasta 500 kW. "Dado que la media del sector industrial es de 170 kW, esta medida permitiría que una gran parte de las instalaciones se pudieran beneficiar, dando un verdadero impulso al sector. Nuestro producto de por sí es rentable, por lo que la ayuda debería proceder de un tema burocrático", consideró.

Agilización de trámites

Carlos Gallar, director del Departamento de Transición Energética de Factorenergia, introdujo en el debate **la figura del agregador, la cual "puede ayudar de manera significativa al impulso del autoconsumo"**. "En los autoconsumos colectivos, una de las principales barreras de entrada es la complejidad de poner de acuerdo a una cantidad muy importante de diferentes propietarios", apuntó el directivo antes de mencionar también la importancia de digitalizar los trámites. "Estamos hablando de IA, de bases de datos, etc., pero a nivel administrativo, ya sea en ayuntamientos o en comunidades autónomas, hay un gran camino por recorrer", añadió.

En pos de agilizar la tramitación, Carlos Costa, Business Director de Octopus Energy España, **apuntó hacia las distribuidoras —y no hacia la Administración— como cómplices del colapso en la tramitación**. "Por nuestra experiencia, cada distribuidora con la que hablamos te da información diferente y te pide documentación de manera diferente. Las contestaciones no suelen ser claras, y todo ello deriva en que pueden tardar semanas, por no decir meses, hasta que avance la tramitación. Por ello, en la parte de la claridad y la simplificación, no hay que olvidarse de las distribuidoras", expuso Costa.

En cuanto al papel de la Administración, también reveló, de acuerdo a los testimonios de su propio equipo comercial, que **la inseguridad en los avances regulatorios dificulta la contratación entre los**

consumidores . "Al final, la incertidumbre que todos tenemos le termina llegando al cliente, que posterga su decisión y retrasa los objetivos que queremos cumplir", argumentó.

Comunidades y baterías

Uno de los puntos en los que los intervinientes coincidieron fue en **la falta de comunicación hacia el cliente en cuanto a las comunidades solares** . En este sentido, Shalina Chandnani, responsable de proyectos de Generación Distribuida de Repsol, contó qué soluciones aplica su compañía.

"Es fundamental que exista un rol que acompañe a los clientes y les ayude en el proceso, sobre todo porque tienen que ponerse de acuerdo, decidir cómo van a invertir en ese proyecto, qué proyecto es el mejor para sus consumos o cómo luego se aterriza ese ahorro en su factura. **Nosotros ejercemos ese rol de asesor energético, acompañando a la comunidad paso a paso** . Además, mantenemos un seguimiento en el tiempo, ya que el trabajo no se acaba una vez se pone en marcha la instalación; hay que monitorizarla, velar por que funcione bien y maximice su producción, para que los participantes de la comunidad energética vean los beneficios en su factura mensualmente".

Del mismo modo, los participantes confirmaron el almacenamiento como una tendencia generalizada en el autoconsumo, al ofrecer más ahorros energéticos y económicos en combinación con paneles solares, pero también con aerotermias o vehículos eléctricos. "El almacenamiento es la evolución natural del autoconsumo, porque al final ayuda a integrar este tipo de tecnologías y confiere equilibrio entre la oferta y la demanda en la red. Logra aportar mayor valor a la energía autoconsumida al desplazar el autoconsumo a horas no solares. Pero **para poder dar ese paso, debe venir con un soporte regulatorio** . De lo contrario, no podemos desarrollar modelos y no podemos participar en el mercado con estabilidad", desarrolló Chandnani.

Una vez consolidado, **el siguiente paso será el desarrollo del almacenamiento distribuido** .