

Entrevista a Fausto Orio, gerente (Naturelek)

- Fausto Orio, gerente de Naturelek Consulting, analiza la contracción del mercado instalador en 2025 y señala la urgencia de una nueva legislación que fomente la generación distribuida y el almacenamiento como claves para descongestionar las redes.



Fausto Orio (Gerente en Naturelek)

[empresas instaladoras](#) [mercado](#) [actividad](#) [precios](#) [subvenciones](#) [innovadoras](#) [sistemas de financiación](#)

<https://energetica21.com/entrevistas/fausto-orio-naturelek-acumulacion-es-estrategica-desarrollo-modelo-cuya...>

Energética 21

Jueves, 22 enero 2026

"La acumulación es estratégica para el desarrollo de un modelo cuya tecnología básica lleva años estancada"

Fausto Orio, gerente de Naturelek Consulting, analiza la contracción del mercado instalador en 2025 y señala la urgencia de una nueva legislación que fomente la generación distribuida y el almacenamiento como claves para descongestionar las redes.

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 de 'Solar Fotovoltaica', Orio evalúa un año marcado por la falta de evolución técnica y subvenciones, destacando la necesidad de consenso político para impulsar soluciones de autoconsumo que sean rentables para el cliente final.

¿Cómo valora este año para el sector fotovoltaico? ¿Qué percepción tienen inversores y consumidores?

Este año hemos visto como se reducía el número de empresas instaladoras del mercado fruto de la continuada bajada de actividad desde el año 2023. Con una leve bajada de precios, la práctica inexistencia de programas de subvenciones en la mayor parte del territorio y la prácticamente nula

evolución técnica, vemos un sector estancado y donde las alternativas innovadoras para el cliente se centran más en sistemas de financiación que el propio producto.

¿Cómo cree que se solucionaría el problema de la saturación de las redes? ¿Considera acertado el enfoque del Gobierno con su planificación eléctrica de cara a 2030 para hacer frente al aumento de la demanda y la penetración de renovables?

Existe un claro esfuerzo por trabajar en este sentido, así como seguir desarrollando el producto de autoconsumo, especialmente en la parte de la colectividad, pero la falta de consenso político hace que todo esto quede en nada. Si algo ayuda a la saturación de la red es la generación distribuida, y todo lo que se avance en este sentido ayudará, tanto en la primera como en la segunda pregunta.

¿Cuál cree que será la evolución del sector solar fotovoltaico en 2026? ¿Qué perspectivas de negocio prevé su empresa?

Claramente es un sector que necesita nueva legislación que nos acerque a modelos más favorables para el cliente. Dentro de estos modelos, la acumulación es algo estratégico para el desarrollo de un modelo cuya tecnología básica lleva varios años estancada.

Como especialistas en la acumulación, esperamos poder trabajar en este tipo de soluciones de un modo rentable para el cliente, así como sistemas legislativos que ayuden en este sentido.