

Lorenzo Tasso sacude la cumbre de UNEF

- La cumbre de autoconsumo de UNEF dejó uno de sus debates más seguidos en la mesa moderada por Lorenzo Tasso, con foco en CAEs y aerotermia.



autoconsumo UNEF Aerotermia Electrificación

<https://www.estrelladigital.es/articulo/economia/lorenzo-tasso-mesa-clave-cumbre-unef/2026041422044344529...>

J. A. Gómez

Martes, 14 abril 2026

La jornada celebrada este **14 de abril** en Madrid dejó una fotografía bastante precisa del momento que vive el autoconsumo en España. El sector sigue pendiente del marco regulatorio, de la velocidad real de la electrificación y de la capacidad del mercado para convertir la innovación en negocio escalable. En ese contexto, la **VI Cumbre de Autoconsumo de UNEF** volvió a funcionar como punto de encuentro entre Administración, compañías y especialistas.

En el tramo final del programa, cuando el foco ya estaba puesto en las soluciones concretas y en los modelos con más recorrido comercial, llegó una de las mesas con mayor interés informativo.

Lorenzo Tasso, en representación de **Estrella Digital**, moderó el debate sobre **"Nuevos modelos de negocio: Electrificación y Digitalización"**, un diálogo diseñado para aterrizar algunas de las preguntas que hoy condicionan el futuro inmediato del autoconsumo.

La conversación no era menor. Sobre la mesa estaban asuntos que ya han dejado de ser meramente técnicos para convertirse en palancas de mercado: el papel de las **bombas de calor**, la **aerotermia**, el **almacenamiento**, la digitalización de la gestión energética y el encaje del sistema de **CAEs** como posible incentivo económico capaz de acelerar proyectos.

La mesa de Estrella Digital que bajó el debate al terreno real

El valor de la mesa moderada por Lorenzo Tasso estuvo en el enfoque. No se trataba solo de repetir el argumentario habitual del sector, sino de mirar dónde puede estar el negocio en una fase en la que

el autoconsumo ya no se mueve únicamente por la instalación fotovoltaica clásica. La pregunta de fondo era otra: **cómo se monetiza la flexibilidad** y cómo se integra el consumo inteligente en hogares, empresas y entornos industriales.

Ese planteamiento resulta especialmente relevante en un momento en el que el sector intenta ensanchar su perímetro. Ya no basta con vender paneles o con insistir en el ahorro en factura. El mercado empuja hacia soluciones más complejas y, a la vez, más rentables: autoconsumo ligado a climatización eficiente, integración con baterías, gestión digital de consumos, agregación de demanda y modelos híbridos capaces de aportar estabilidad al sistema eléctrico.

Ahí estuvo precisamente uno de los aciertos de la moderación: colocar el debate en el cruce entre regulación, tecnología y viabilidad comercial. Porque la verdad es que el crecimiento del autoconsumo no depende solo de que exista demanda, sino de que el ecosistema sea capaz de traducir esa demanda en **proyectos bancables, sencillos de tramitar y comprensibles para el cliente final**.

Sustituciones de última hora sin cambiar el eje del debate

El programa oficial de la cumbre incluía inicialmente a **Guillermo López**, jefe de área del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, y a **Alipio García Rodríguez**, director general de Transición Energética del Gobierno de Castilla-La Mancha. Sin embargo, según pudo comprobar **Estrella Digital** durante la jornada, ambos no pudieron asistir finalmente.

Su ausencia obligó a rehacer el panel sobre la marcha, pero no desdibujó el contenido de la conversación. Al contrario. La incorporación de **José Carlos Díaz Lacaci**, CEO de **SotySolar**, introdujo un perfil muy pegado al mercado, al consumidor y a la ejecución real de proyectos, algo especialmente útil en una mesa centrada en modelos de negocio y en el aterrizaje práctico de la electrificación.

Junto a él participaron los ponentes previstos del ámbito empresarial y tecnológico: **Jaime Amor**, de **Wattkraft Iberia**; **Jaime Goyanes**, de **Eranovum**; y **Antonio Jiménez**, de **Greenpower**. El resultado fue una mesa con menos peso institucional del inicialmente previsto, sí, pero con una lectura quizá más directa sobre lo que está ocurriendo en el mercado y sobre dónde se están abriendo de verdad las oportunidades.

CAEs, aerotermia y almacenamiento: las claves del negocio que viene

Uno de los puntos más interesantes del debate fue el lugar que ocupan ya tecnologías que hasta hace poco aparecían como complemento, y que ahora empiezan a competir como parte del núcleo del negocio. La **aerotermia**, por ejemplo, se ha consolidado como uno de los grandes vectores de electrificación en el segmento residencial y terciario, mientras que el **almacenamiento** deja de percibirse como un añadido para empezar a entenderse como una pieza estratégica.

En paralelo, el sector sigue mirando con atención al sistema de **Certificados de Ahorro Energético**, los conocidos **CAEs**. La discusión no es solo regulatoria. También es comercial. La pregunta que

sobrevoló la mesa fue hasta qué punto ese mecanismo puede convertirse en un incentivo real para empujar nuevas instalaciones y mejorar la rentabilidad de operaciones que, sin ese respaldo, avanzan con más lentitud de la deseable.

Además, la digitalización apareció no como una etiqueta de moda, sino como una herramienta de gestión. Medir, optimizar, automatizar y cruzar datos de consumo ya no es una ventaja secundaria. Empieza a ser una exigencia. Y es que el negocio del autoconsumo evoluciona hacia soluciones en las que la **inteligencia del sistema** importa casi tanto como la propia generación eléctrica.

SotySolar y el giro hacia un autoconsumo más integrado

La presencia de **José Carlos Díaz Lacaci** permitió incorporar a la conversación la visión de una compañía muy vinculada a la instalación y a la experiencia de cliente. **SotySolar** se mueve precisamente en un terreno donde convergen la energía solar, la aerotermia y la movilidad eléctrica, tres ámbitos que hoy forman parte del mismo relato industrial y comercial.

Ese cruce es importante porque explica mejor que ningún discurso dónde se está desplazando el centro de gravedad del sector. El cliente ya no compara solo placas solares. Compara **soluciones completas de electrificación**. Quiere ahorro, sí, pero también autonomía, estabilidad de costes, facilidad de uso y una integración razonable entre generación, climatización, carga y gestión digital.

Desde ese punto de vista, la sustitución de última hora acabó reforzando uno de los mensajes de fondo de la cumbre: la siguiente fase del autoconsumo no se jugará únicamente en el BOE ni en la tramitación administrativa, sino también en la capacidad de las empresas para empaquetar propuestas útiles, comprensibles y financieramente atractivas.

Tuopu Group y la señal internacional que deja la jornada

La cumbre dejó además una imagen interesante fuera del foco estrictamente institucional. Entre los presentes estuvo **Tuopu Group**, con la asistencia de la ingeniera colombiana **Paola Cardenas**. No es un dato menor. Que un grupo industrial internacional se deje ver en una cita de este perfil revela hasta qué punto la conversación sobre electrificación ya interesa a actores que van más allá del perímetro clásico de la fotovoltaica.

La presencia de Tuopu encaja con una idea que se repitió de forma transversal durante toda la jornada: la transición energética ya no es un compartimento estanco. El autoconsumo dialoga con la automoción eléctrica, con la gestión térmica, con el almacenamiento, con la industria y con la digitalización. Cada vez hay más vasos comunicantes, y eso se nota tanto en el tipo de empresas que acuden como en la naturaleza de las alianzas que pueden surgir.

En ese sentido, la presencia de **Paola Cardenas** aportó también un matiz de internacionalización y de perfil técnico en un foro donde no todo pasa por el discurso político o empresarial. El sector necesita inversión, regulación y mercado, pero también necesita ingeniería, conocimiento aplicado y mirada industrial. Y esa combinación fue visible en Madrid.

Una cumbre que confirma por dónde va el sector

La **VI Cumbre de Autoconsumo de UNEF** confirmó que el sector sigue en un momento de transición. Hay expectativas regulatorias, hay necesidad de certidumbre y hay una búsqueda bastante clara de nuevos márgenes de negocio. Pero también hay una conclusión cada vez más extendida: el futuro del autoconsumo será más complejo, más digital y mucho más integrado con otras soluciones energéticas.

La mesa moderada por **Lorenzo Tasso** resumió bien ese cambio de etapa. Frente a una visión estrecha del autoconsumo, el debate se abrió a un terreno más amplio, donde electrificación, almacenamiento, aerotermia, incentivos y gestión inteligente forman parte de una misma conversación. Esa es, probablemente, la discusión que marcará los próximos meses.

Y ahí está el principal saldo periodístico de la jornada. Más allá del programa y de los nombres, la cumbre dejó una señal nítida: el mercado ya no discute si el autoconsumo tiene recorrido. Lo que discute ahora es **qué modelo llegará antes, cuál será rentable y quién sabrá ocupar mejor ese espacio** .