

El almacenamiento y la gestión inteligente se convierten en prioridades del mercado ibérico

- Paul Summers, MD y Country Manager España y Portugal en Fox ESS, cuenta a Review Energy cómo está evolucionando el mercado de autoconsumo en España y Portug...



GALERIA

[revista digital](#)

[revista energía renovable](#)

[energía renovable](#)

[energías limpias](#)

[energía fotovoltaica](#)

[energía solar](#)

<https://www.review-energy.com/otras-fuentes/el-almacenamiento-y-la-gestion-inteligente-se-convierten-en-pri...>

Miércoles, 18 marzo 2026

18 marzo 2026 0

A medida que España alcanzó 9,3 GW de capacidad de autoconsumo instalada el año pasado, el mercado muestra señales de desaceleración, lo que plantea interrogantes sobre la siguiente fase de la transición energética. Review Energy habló con **Paul Summers, Managing Director y Country Manager España y Portugal en Fox ESS**, para explorar las últimas tendencias, desafíos y oportunidades en la región.

Durante la conversación, Summers destacó cómo los proyectos industriales y comerciales están emergiendo como los nuevos motores de crecimiento, mientras que eventos recientes, especialmente el apagón de abril de 2025, han colocado la resiliencia energética y el almacenamiento como prioridades para los clientes. También analizó los factores que limitan una adopción más rápida de baterías y cómo Fox ESS está evolucionando su portafolio de inversores híbridos y soluciones de almacenamiento para responder a la creciente demanda de gestión inteligente e integrada de la energía.

Según Summers, el mercado ibérico está entrando en un momento clave: la autonomía energética, el almacenamiento inteligente y la gestión eficaz de la energía están llamados a convertirse en elementos centrales del panorama del autoconsumo en España y Portugal.

R.E.: ¿Cómo evaluaría el estado actual del mercado de autoconsumo en España y Portugal?

P.S.:El mercado de autoconsumo en España y Portugal es único en comparación con otros países europeos. Alemania, por ejemplo, es muy madura, con muchos hogares que ya cuentan con almacenamiento en baterías, y el Reino Unido también muestra un alto nivel de madurez en sistemas residenciales.

España se destaca por su sector eléctrico altamente maduro, que produce grandes cantidades de energía manteniendo precios muy bajos durante el día. Portugal muestra un patrón similar. A pesar de estas condiciones, todavía hay espacio para crecer.

Las oportunidades se encuentran principalmente en el almacenamiento de energía a todas las escalas: utilities, comercial e industrial (C&I) y residencial. El almacenamiento probablemente sea la clave para desbloquear un mayor potencial en el mercado solar fotovoltaico, permitiendo tanto a consumidores como empresas maximizar el valor de la energía que producen.

R.E.: Desde la perspectiva empresarial, ¿cómo interpretan la desaceleración del crecimiento en España y Portugal?

P.S.:La desaceleración refleja la necesidad de mayores habilidades y comprensión en el sector del almacenamiento energético. Surgen oportunidades en áreas como el *peak shaving*, plantas virtuales y tarifas flexibles, pero las empresas e instaladores necesitan entender el caso de negocio de estas soluciones.

Al aprovechar estas herramientas, los clientes pueden ahorrar dinero mientras que las empresas generan ingresos adicionales mediante arbitraje energético o agregación. Para explotar todo el potencial, es necesario combinar múltiples habilidades y activos, especialmente en almacenamiento C&I y a escala utility.

Actualmente existen vacíos en el mercado, como la falta de plantas virtuales plenamente operativas. Sin embargo, las diferencias de precio entre la energía de día y de noche ofrecen oportunidades significativas para el almacenamiento en baterías. Comprender correctamente los mecanismos del mercado y los marcos regulatorios en España y Portugal es esencial para capitalizar estas oportunidades.

R.E.: ¿Cómo ve las diferencias y oportunidades entre los segmentos residencial y C&I?

P.S.:El segmento residencial tiende a ser más sensible a las condiciones económicas, mientras que el segmento C&I está emergiendo como la principal área de oportunidad. Esto se debe en gran medida a la cantidad de PV ya desplegada en sitios comerciales e industriales, lo que hace que el almacenamiento de energía sea más atractivo financieramente.

La mayor parte del trabajo de Fox ESS en proyectos a gran escala, C&I o utilities se centra en almacenar energía y desplegarla cuando es más valiosa, permitiendo a los clientes maximizar sus beneficios mediante estrategias como *peak shaving* y arbitraje.

El mercado se centra cada vez más en plantas virtuales, integración de almacenamiento y la interacción con la red, especialmente porque actualmente no es posible exportar el exceso de energía al resto de Europa.

R.E.: Considerando el apagón en la Península Ibérica en abril de 2025, ¿ha notado cambios en las conversaciones con los clientes sobre resiliencia y seguridad energética?

P.S.:El apagón tuvo un impacto significativo. Tras el evento, el almacenamiento se convirtió en un tema central para todos los clientes. Antes, muchos en España dependían de la energía solar y de la red como respaldo, pero ahora el enfoque se ha desplazado al almacenamiento energético y la energía de emergencia.

La confianza del consumidor es un motor clave: confianza en la estabilidad del sistema energético, en los precios y en la fiabilidad de las soluciones. Eventos climáticos extremos, como tormentas en Portugal que dejaron a algunos sin energía durante seis o siete días, demuestran la importancia de sistemas energéticos resilientes.

Los clientes ahora hacen preguntas prácticas: qué tamaño de batería se necesita, cómo conectarla correctamente y cómo asegurar que sus hogares permanezcan energizados durante los cortes. Estas consideraciones están ahora al frente de las discusiones con instaladores y proveedores.

R.E.: A pesar del interés en el almacenamiento, la adopción sigue siendo limitada. ¿Qué factores lo frenan y qué lecciones se pueden aplicar de Reino Unido y Alemania?

P.S.:Varios factores influyen en la adopción. La confianza del consumidor es crucial: la gente a menudo se compara con otros, pensando "necesito lo que tienen mis amigos". La fiabilidad del producto es otra consideración importante, ya que las opciones de bajo costo pueden no ofrecer el rendimiento esperado.

Los precios de las baterías, que eran muy altos hace dos o tres años, han disminuido gradualmente. Los precios más bajos permiten la compra de sistemas más grandes, típicamente de 10–15 kWh, proporcionando suficiente autonomía para un hogar durante apagones o períodos de precios altos.

España no ha tenido las mismas tarifas o subsidios que Alemania y Reino Unido implementaron tempranamente, lo que ayudó a impulsar la adopción y estabilizar la red. Medidas políticas como reducción del IVA o subsidios podrían estimular aún más el mercado español.

Los instaladores también necesitan confianza para ofrecer sistemas compatibles con plantas virtuales, tarifas de red y correctamente dimensionados para asegurar que los hogares puedan funcionar de manera independiente durante la noche, cuando la energía solar no está produciendo.

R.E.: Fox ESS ofrece inversores híbridos y soluciones de almacenamiento. ¿Cómo está evolucionando su portafolio para responder a la creciente demanda de integración y gestión inteligente de la energía?

P.S.:En los últimos tres años, Fox ESS ha evolucionado significativamente. Muchas empresas de plantas virtuales se han integrado con nosotros, permitiendo que nuestros productos se adapten a lecciones de mercados maduros como Alemania, Austria y Reino Unido.

Nuestras soluciones ahora incluyen energía de emergencia incorporada y aplicaciones que permiten a los consumidores gestionar tarifas dinámicas, realizar *peak shaving* y desplazar cargas de manera eficiente. Esto permite a los usuarios en España gestionar su energía de forma independiente, conectarse a redes comunitarias si lo desean y maximizar sus ahorros.

El objetivo general es otorgar a los consumidores autonomía y control sobre la gestión de su energía, permitiéndoles ser eficientes en costes y seguros.

R.E.: ¿Hacia dónde ve el mercado de autoconsumo y almacenamiento en el futuro cercano?

P.S.:Creo que estamos al comienzo de un período muy prometedor. Distribuidores e instaladores se están preparando para aprovechar todas las oportunidades disponibles, incluyendo *peak shaving* , tarifas flexibles e integración de plantas virtuales.

El autoconsumo con almacenamiento de baterías está entrando en una fase de fuerte crecimiento. Tendencias como la adopción de vehículos eléctricos, incentivos gubernamentales y avances en la tecnología de almacenamiento están fortaleciendo este impulso. Por ejemplo, en Reino Unido, los incentivos ahora cubren casi la mitad del coste de instalar cargadores de EV, demostrando las oportunidades existentes.

En general, este es el inicio de una gran tendencia en el mercado, y prevé un período de expansión y desarrollo significativo para el almacenamiento de energía en España y Portugal.

Sé el primero en comentar...

Deja tu comentario