

La fotovoltaica en 2026: cuando crecer ya no es suficiente

El sector fotovoltaico español se encuentra en un punto de inflexión histórico. Tras años construyendo capacidad, 2026 nos plantea un desafío distinto: demostrar que hemos pasado de ser una industria en expansión a convertirnos en un pilar maduro y sofisticado del sistema energético nacional. El próximo año será la prueba de fuego para confirmar si estamos preparados para asumir el papel protagonista que ya ocupamos en el mix eléctrico.



José Donoso
Director General de UNEF

Cerramos 2025 con un balance sólido. Por un lado, consolidamos nuestra posición como tecnología líder en generación eléctrica, superando ya a cualquier otra fuente de energía cuando se incluye el autoconsumo. Por otro, tenemos ante nosotros retos estimulantes que definirán nuestra siguiente fase de crecimiento. La electrificación masiva de la economía representa una oportunidad histórica por materializar, el marco regulatorio está evolucionando para adaptarse a nuestra nueva centralidad en el sistema, y el escenario social requiere que intensifiquemos nuestro compromiso territorial y comunicativo. El próximo año determinará nuestra capacidad para aprovechar

estas oportunidades y consolidarnos como columna vertebral del sistema energético español.

La primera gran transformación que viviremos en 2026 es conceptual. Durante años, el sector se ha centrado sobre todo en una métrica: megavatios instalados. Desarrollar proyectos, obtener permisos, construir plantas y conectarlas a la red. Pero ese modelo ha alcanzado su límite natural. La realidad es que ya no basta con introducir potencia en el sistema; ahora debemos gestionar esa potencia de manera inteligente.

Para ello, entre otras cosas, el almacenamiento ha dejado de ser un complemento opcional para convertirse en una necesidad operativa, y eso exige un



cambio radical en cómo concebimos nuestros activos y nuestro negocio. La regulación ha comenzado a reconocer esta nueva realidad. La aprobación del marco para el almacenamiento híbrido representa un avance significativo que facilitará la integración de baterías en proyectos existentes y futuros, simplificando trámites ambientales y otorgando personalidad jurídica propia a estas instalaciones. Pero la normativa es solo el punto de partida. En 2026 veremos si las empresas del sector son capaces de traducir estas oportunidades regulatorias en modelos de negocio viables: no se trata únicamente de añadir baterías a las plantas; se trata de entender mercados complejos, gestionar arbitrajes, optimizar despachos y anticipar precios en un contexto de volatilidad creciente. Hoy debemos desarrollar estas capacidades, e ir más allá de ser generadores de commodities en un mercado cada vez más exigente.

Otro gran hito que marcará 2026 será nuestra participación activa en la estabilidad del sistema. Tras el apagón de abril, se han introducido en el debate público relatos capciosos que pintaban a la energía fotovoltaica como una fuente de energía intermitente que otros debían compensar. Esa narrativa ha quedado obsoleta: la fotovoltaica siempre ha tenido la capacidad técnica de aportar estabilidad al sistema y hoy, con la reciente aprobación acelerada del Procedimiento Ope-

rativo 7.4 tras cuatro años en un cajón, estamos a punto de entrar en el mercado de servicios de reactiva y de control de tensión. Ya no somos solo generadores de energía; somos proveedores de estabilidad. Este cambio de paradigma implica responsabilidades nuevas pero también oportunidades de ingresos adicionales que pueden resultar determinantes para la viabilidad de muchos proyectos.

Las empresas que logren habilitarse para prestar estos servicios obtendrán ventajas competitivas claras: prioridad en el despacho, mayor agilidad en las rampas de producción y, crucialmente, una nueva línea de ingresos. Sin embargo, este proceso requiere inversión en tecnología, capacitación técnica y una coordinación estrecha con el operador del sistema. También esta habilitación tiene sus retos, como el hecho de que actualmente solo puedan hacerlo las plantas que se conectan a red de transporte, cuando lo ideal sería que pudiesen también las que van a distribución. En todo caso, el año 2026 separará a las empresas que ven esto como una carga regulatoria de aquellas que lo entienden como una palanca de creación de valor. Ignorar esta oportunidad sería un error estratégico.

La electrificación de la demanda es quizás la gran esperanza del sector y de la economía española en 2026. Existen actualmente 43 gigavatios de puntos de conec-



xión ya concedidos y otros 27,5 gigavatios planificados hasta 2030. Estas cifras representan una demanda potencial sin precedentes que podría absorber gran parte de la generación renovable instalada y justificar nuevos desarrollos. Pero las cifras sobre el papel no sirven de nada si no se concretan: la moratoria de facto que existe en determinados nudos debe resolverse con urgencia, bien mediante la convocatoria de concursos para asignar esos puntos paralizados, bien liberándolos para que el mercado pueda actuar. Cada mes de retraso supone oportunidades de inversión que se evaporan y puestos de trabajo que nunca se crean.

El marco de mercado es otra asignatura que no puede esperar más. El sistema actual de fijación de precios muestra síntomas crecientes de disfunción. Los vertidos comienzan a ser significativos, los precios negativos son cada vez más frecuentes y la rentabilidad de nuevos proyectos resulta cada vez más incierta. La convocatoria de subastas que incluyan almacenamiento de forma integrada no es un capricho sectorial; es una necesidad sistémica. También lo es la introducción de precios suelo y techo para mitigar la volatilidad sin frenar la competencia. Sin mecanismos que proporcionen estabilidad de ingresos a largo plazo, la inversión se frenará y los objetivos climáticos quedarán fuera de alcance.

El modelo de negocio fotovoltaico también está mutando aceleradamente. Desarrollar y construir plantas ya no es suficiente para crear valor sostenible. La gestión de los activos, la optimización del despacho en tiempo real, la participación en múltiples mercados simultáneamente y la capacidad de anticipar movimientos de precios se han convertido en competencias esenciales. Las empresas que no desarrollen capacidades analíticas avanzadas y equipos especializados en trading energético verán erosionarse sus márgenes. El próximo año acelerará esta tendencia, premiando a quien entienda que la fotovoltaica ha dejado de ser una actividad industrial para convertirse en una actividad industrial-financiera compleja.

Seguir impulsando el autoconsumo representa otro gran desafío para 2026. Los avances normativos recientes han eliminado algunas barreras administrativas y han creado posibilidades nuevas como el almacenamiento distribuido. Sin embargo, persisten obstáculos importantes. Elevar la simplificación administrativa hasta los 500 kilovatios y establecer la compensación dinámica de excedentes siguen siendo reivindicaciones pendientes que marcarían un antes y un después para las instalaciones. El autoconsumo

La gestión de los activos, la optimización del despacho en tiempo real, la participación en múltiples mercados simultáneamente y la capacidad de anticipar movimientos de precios se han convertido en competencias esenciales.

no es solo una modalidad de generación más; es una herramienta de democratización energética y de participación ciudadana en la transición energética, y desaprovechar su potencial sería un error tanto económico como social. Y debemos profundizar en un marco normativo para las comunidades energéticas, para que se conviertan en modelos replicables que permitan a los ciudadanos participar directamente de los beneficios de la transición.

Pero ninguno de estos avances técnicos o regulatorios prosperará sin algo fundamental: respaldo social sólido. Seguimos siendo vulnerables a narrativas desinformadas y existen actores organizados dispuestos a cuestionar sistemáticamente la viabilidad de las renovables. Frente a ello, solo cabe una respuesta: excelencia, transparencia y compromiso territorial. Cada proyecto debe ser ejemplar en su impacto ambiental, en su diálogo con las comunidades locales y en su contribución al desarrollo económico de los municipios que lo acogen. Ningún proyecto puede prosperar contra la voluntad del territorio que lo recibe.



Además, el episodio del apagón de abril nos enseñó una lección dolorosa sobre la fragilidad de nuestra reputación pública. Durante semanas fuimos señalados como culpables de un fallo que los informes técnicos posteriores atribuyeron finalmente al control de tensión de las centrales convencionales.

Por todo ello, la comunicación también debe sofisticarse. No basta con defender cifras de instalación o de inversión; debemos explicar a la sociedad por qué nuestra tecnología no solo es más limpia sino también más barata, más segura y más adaptable a las necesidades del sistema. Debemos mostrar con datos rigurosos cómo contribuimos a la estabilidad de la red en lugar de ponerla en riesgo, cómo generamos empleo de calidad en zonas rurales despobladas y cómo reducimos la dependencia energética del país. Esta labor educativa no es responsabilidad exclusiva de asociaciones sectoriales; es una tarea colectiva para el sector.

Mirando hacia 2026 con realismo, debemos asumir que es posible que no ganemos todas las batallas, pero sí las vamos a pelear. Algunas reivindicaciones históricas puede que no se resuelvan durante el año,

pero eso no debe empañar la magnitud de lo que ya hemos logrado ni la relevancia de lo que tenemos por delante. Somos la principal fuente de generación eléctrica del país, sostenemos casi 147.000 empleos directos e indirectos, aportamos más de 10.000 millones de euros al PIB y exportamos tecnología y conocimiento por valor de 3.400 millones anuales.

El sector fotovoltaico ha demostrado durante años su capacidad de crecer. Ahora llega el momento de demostrar que también sabemos consolidarnos, que podemos operar con la sofisticación que requiere un sistema eléctrico moderno y que estamos preparados para asumir las responsabilidades que conlleva ser protagonistas de la transición energética. El año 2026 no será fácil, pero puede ser el año en que dejemos de ser vistos como una tecnología emergente para ser reconocidos definitivamente como la columna vertebral del sistema eléctrico español. Todo depende de nuestra capacidad para ejecutar, para adaptarnos y para mantener el respaldo de la sociedad que, al fin y al cabo, es quien legitima nuestro trabajo y quien se beneficiará de sus resultados. 🌈

