

**“EN REPSOL  
HEMOS DESARROLLADO  
UNA CARTERA DE  
PRODUCTOS MUY  
COMPLETA Y QUE  
SE ADAPTA A LAS  
NECESIDADES Y  
PREFERENCIAS DE  
CADA SEGMENTO  
DE MERCADO”**



**E**l autoconsumo en España vivió, en 2023, una ralentización en el crecimiento de proyectos en comparación con 2022, año que marcó un máximo de nuevos MW instalados para este segmento. Una de las empresas con más protagonismo en la generación distribuida es Repsol, que nos explica en esta entrevista los retos y oportunidades que tiene el sector, los objetivos de la empresa y un análisis de la situación actual.

**Shalina Chandnani**

**Gestora de Proyectos de Generación Distribuida**

*Gestión de proyectos fotovoltaicos de Repsol Solify y Solmatch de autoconsumo individual y colectivo.*



**REPSOL**



## ¿Cuál creen que es la principal barrera para el crecimiento del autoconsumo este año?

Más que de barreras, en Repsol preferimos hablar de retos y de oportunidades. El crecimiento de la generación distribuida en España en los últimos años es un caso de éxito, vamos por el camino correcto y tenemos grandes metas.

Aunque para asegurar que las alcanzamos debemos ajustar el marco regulatorio con ambición. Necesitamos innovar desde la normativa para eliminar las barreras que actualmente están presentes. En lo que se refiere al autoconsumo colectivo, que es el área en la que trabajamos, nos gustaría que el proceso de tramitación fuera más ágil mediante la simplificación del reparto de energía entre varios consumidores.



## ¿Qué estrategia tiene Repsol para este segmento y cómo avanza?

Repsol ha incorporado la generación distribuida como una de las soluciones de su propuesta multienergética a los clientes. Para ello ha desarrollado una cartera de productos muy completa y que se adapta a las necesidades y preferencias de cada segmento de mercado.

Y tenemos claro que en el acompañamiento a nuestros clientes hay diferentes casuísticas, preferencias, capacidades económicas y por ello nos hemos enfocado en trabajar en distintos segmentos de soluciones que puedan cubrir sus necesidades.



## ¿En qué tipo de proyectos puede haber más potencial del que se cree?

Nosotros no queremos limitarnos. Contamos con autoconsumo remoto, comunidades energéticas locales, comunidades solares que brindan autoconsumo como servicio además de autoconsumo llave en mano, integrando algunas de estas soluciones con almacenamiento.

Además, junto a Telefónica España, Repsol ha formado la joint venture Solar360 con el objetivo de desarrollar el negocio de autoconsumo fotovoltaico.

---

## ¿Qué objetivos tiene Repsol para el medio largo plazo?

Como compañía, Repsol presentó en febrero de este año su Actualización Estratégica 2024-2027. Invertirá entre 16.000 y 19.000 millones de euros netos en cuatro años y destinará más del 35% a iniciativas bajas en carbono. La Península Ibérica representará el 60% de las inversiones totales y Estados Unidos, el 25%.