4TA EDICIÓN | JUNIO 2026

WWW.CPEF.ORG.MX

# FOTOVOLTAJE

**TONGWEI**

PATROCINADOR OFICIAL
DE ESTA EDICIÓN

Christian Caro |
MKT latam manager en Hoymiles



Hoymiles lanza en México el microinversor MIS-W- Pro para sistemas solares de alto rendimiento.
Página 64

El espejismo del 22%: Análisis definitivo del reporte de Generación Distribuida 2025.
Página 59

El «Mercado de los Limones» y el inminente colapso de la confianza solar en México.
Página 68

El almacenamiento como decisión financiera.
Página 56

## INVICTUS: LA PREMIACIÓN HISTÓRICA DE CPEF DENTRO DE LA RE+ MÉXICO 2026

Página 08

# nos mueve el sol ®



## ***Una nueva etapa*** para transformar el futuro energético de México

**Hace diez años emprendimos este camino con una misión: transformar el presente y el futuro energético de México.**
Hoy presentamos una nueva identidad visual y tres nuevos programas que marcan nuestra evolución y una visión más amplia del camino que queremos construir: una industria más fuerte, más conectada y lista para transformar el futuro energético del país.

***nosmueveelsol.mx***

## Capacita nos®

**Aprendizaje** *que impulsa tus proyectos*

Creamos CapacitaNos para brindar formación útil y actualizada a instaladores e integradores. Talleres, webinars y sesiones técnicas que ayudan a tomar mejores decisiones en campo y a elevar la calidad de cada sistema.

*Participa en nuestros próximos talleres y sigue creciendo con nosotros.*

## Entrega nos®

**Logística** *eléctrica y congruente*

Con EntregaNos incorporamos entregas con vehículos eléctricos cero emisiones en el Área Metropolitana de Guadalajara*. Una opción más rápida, práctica y coherente con una industria que apuesta por la sostenibilidad.

*Pide tus entregas eléctricas y súmate a una logística más limpia.*
**(Aplican restricciones.)*

## Financia nos®

**Capital** *para que más proyectos sucedan*

FinanciaNos facilita esquemas de financiamiento pensados para la realidad del sector energético. Una herramienta para que más proyectos puedan arrancar, crecer o consolidarse sin frenar por falta de capital.

*CTA: Acércate y encuentra el impulso financiero que tu proyecto necesita.*

## Infraestructura
*que acompaña a la industria*

Con bodegas en Zapopan y Monterrey atendemos envíos a todo México, ofreciendo disponibilidad, tiempos confiables y apoyo técnico para proyectos de cualquier escala.

Renovamos nuestra imagen para seguir haciendo lo mismo que nos mueve desde el inicio: transformar el presente y el futuro energético de México, junto a quienes impulsan la energía solar todos los días.


Guadalajara / Monterrey
contacto@nosmueveelsol.mx
@nosmueveelsol

# AVISO LEGAL Y PERMISOS DE USO

Uso del contenido

El contenido de este documento puede reproducirse total o parcialmente, en cualquier formato y con fines educativos o comerciales —lucrativos o no— sin necesidad de autorización de la expresa, siempre que se otorgue el debido crédito al Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF).

Agradecimiento
CPEF agradece recibir una copia de cualquier publicación que cite o utilice este material como referencia.

Uso comercial
La reproducción con fines de reventa u otros propósitos comerciales requiere autorización previa por escrito. Las solicitudes deben incluir el propósito y alcance de la reproducción y dirigirse a:

Área de Comunicación y Relaciones Públicas, CPEF
contacto@cpef.org.mx
Barcelona 2114, Santa Mónica, 44220
Guadalajara, Jalisco, México

# DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Las opiniones expresadas en este documento son producto de una investigación de mercado independiente y no representan necesariamente la postura oficial de CPEF. Tanto el análisis de datos como la redacción del informe fueron realizados de manera autónoma.

Errores u omisiones, si los hubiera, son involuntarios y lamentables.

CPEF no avala ni se responsabiliza por menciones, comentarios u observaciones sobre marcas, ya sean propias, externas o de terceros.
Todos los logotipos, íconos y nombres comerciales incluidos en esta publicación son propiedad de sus respectivos titulares y se presentan con fines exclusivamente informativos y sin fines de lucro.

# FOTOVOLTAJE

Tras el éxito alcanzado por sus primeras tres ediciones, que lograron consolidarse como una referencia informativa para los profesionales de la energía solar en México, FOTOVOLTAJE regresa en su cuarta entrega con una propuesta aún más sólida, enriquecida y cercana a las necesidades de una industria que continúa evolucionando a gran velocidad.

Como órgano informativo oficial del Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF), la asociación más representativa del sector solar en México, FOTOVOLTAJE reafirma su compromiso de ofrecer contenido de calidad, análisis especializados, noticias relevantes y espacios que permitan visibilizar a quienes impulsan el crecimiento y la profesionalización de nuestra industria.

En esta edición, nos enorgullece presentar una nueva entrega de nuestra sección “Conócelos”, dedicada al Ing. Rodolfo Alvarado, destacado catedrático de CPEF y reciente ganador del reconocimiento “Catedrático del Año” en los Premios Invictus, un galardón que reconoce la excelencia, el compromiso y la contribución de quienes fortalecen el desarrollo profesional del sector energético nacional.

Asimismo, esta edición incluye una cobertura especial de los Premios Invictus, la histórica ceremonia organizada por CPEF para reconocer y premiar a lo mejor de la industria fotovoltaica en México. Este acontecimiento marca un antes y un después para nuestro sector al celebrar públicamente el talento, la innovación, el liderazgo y la excelencia de las empresas y profesionales que impulsan la transición energética del país.

También compartimos los momentos más destacados de la participación de CPEF en RE+ México 2026, uno de los encuentros más importantes de energías renovables de la región, donde nuestro consejo continuó fortaleciendo alianzas, promoviendo la profesionalización de la industria y representando la voz de los especialistas fotovoltaicos mexicanos.

Nuestra sección de noticias tampoco decepciona este trimestre. En sus páginas encontrarás información relevante sobre las tendencias que están transformando el sector, incluyendo el crecimiento del almacenamiento energético, el desarrollo de invernaderos solares y otros temas de gran interés que aportan conocimiento, contexto y valor para nuestros lectores.

Como en cada edición, mantenemos nuestro compromiso con la calidad editorial a través de análisis especializados, reportajes y contenido técnico que contribuye al crecimiento profesional de nuestra comunidad.

Finalmente, expresamos nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que hacen posible esta publicación y a quienes continúan acompañándonos en cada edición.

Gracias por leer, compartir y creer en FOTOVOLTAJE. Su confianza es el impulso que nos motiva a seguir construyendo un espacio de información, conocimiento y orgullo para toda la industria solar mexicana.

# INVICTUS


SolarForz es galardonada como la «Empresa Socia del Año» en los Premios Invictus por su inquebrantable ética y espíritu de comunidad — Pag. 11

Smart PV se consagra como la «Mejor Empresa Hogar de México» en los Premios Invictus y lanza un llamado a competir con calidad — Pag. 13

Grupo Luxun se corona como la «Mejor Empresa C&I de México» en los Premios Invictus 2026 — Pag. 15

El conocimiento como motor de la industria: El Mtro. Rodolfo Alvarado hace historia como el primer «Catedrático del Año» en los Premios Invictus — Pag. 16

K2 Systems, Unirac y Aluminext se consolidan como los pilares del sector solar en los Premios Invictus 2026 — Pag. 19

Growatt arrasa en los Premios Invictus: Se consagra como el gran ganador con un triple galardón tecnológico — Pag. 20

Jinko Solar, Canadian Solar y LONGi se coronan como las mejores marcas del mercado mexicano en los Premios Invictus — Pag. 24

Enrique Garduño, CEO de Skysense, se corona como el «Líder Invictus del Año» por su visión transformadora en almacenamiento de energía — Pag. 27

El Ing. Saúl Ramos es galardonado como Técnico del Año en los Premios Invictus por su excelencia y resiliencia — Pag. 29

El futuro de la industria fotovoltaica brilla en Jalisco: César Molina recibe el Premio INVICTUS a la Joven Promesa del Año — Pag. 31

Horacio Duhart Trespalacios: El arquitecto de la industria solar en México es galardonado con el Premio Invictus a la Trayectoria — Pag. 33

La Universidad de Guadalajara se corona en los Premios Invictus como el líder solar educativo de Latinoamérica — Pag. 35

Velocidad, alianzas y negocios: Mofer, Brima y Viavolt reúnen a los líderes del CPEF en un evento sin precedentes — Pag. 38

Blindaje patrimonial y de salud: CPEF sella alianza para proteger a los profesionales de la industria solar en México — Pag. 40

Premios Mujer Solar 2026: CPEF y K2 Systems galardonan el liderazgo femenino que transforma la industria energética — Pag. 42

Entre máscaras, tequila y energía solar: así se vivió el Martes de Glamour de CPEF en RE+ México — Pag. 46

La industria solar corre por una causa que ilumina vidas: la histórica Carrera Solar 5K demuestra el poder de una comunidad comprometida — Pag. 50


# NOTICIAS


El almacenamiento como decisión financiera — Pag. 56

El espejismo del 22%: Análisis definitivo del reporte de Generación Distribuida 2025 — Pag. 59

Hoymiles lanzará en México el nuevo microinversor MIS-W- Pro (2250W- 2750W) para sistemas solares de alto rendimiento — Pag. 64

El «Mercado de los Limones» y el inminente colapso de la confianza solar en México. — Pag. 68

Invernadero Fotovoltaico Inteligente: Arquitectura Solar y Agrovoltaica para la Autosuficiencia Alimentaria Urbana — Pag. 71

CPEF y la Secretaría de Desarrollo Energético de Tamaulipas unen fuerzas para profesionalizar la industria solar en el estado — Pag. 75

Perfiles. Luis Daniel Díez:
El catedrático que enseña a peensar — Pag. 76

Un nuevo paradigma para la energía solar en México: CPEF y APsystems firman alianza histórica e inician la era del distintivo DESA — Pag. 81


FOTOVOLTAJE

# INDICE

# 2026

# 2025

# 2030

RE+ MÉXICO 2026

# INVICTUS

La histórica
premiación a lo mejor
de la industria



Adrián Garza |
Director de Desarrollo de Proyectos de SolarForz

# SolarForz es galardonada como la «Empresa Socia del Año» en los Premios Invictus por su inquebrantable ética y espíritu de comunidad

GUADALAJARA, JALISCO. –

En el corazón de la industria solar no solo operan paneles e inversores, sino personas, valores y un profundo sentido de pertenencia. Durante la histórica gala de los Premios Invictus, organizada por el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF), se hizo entrega de uno de los galardones más significativos y emocionales de la noche: el reconocimiento a la Empresa Socia del Año, otorgado a SolarForz.

Este premio no evalúa únicamente el volumen de ventas o los megavatios instalados, sino la calidad humana e institucional. Es el máximo honor que el CPEF entrega a la empresa que mejor representa, comparte y vive los valores fundacionales de la organización: la ética corporativa intachable, la disposición para compartir conocimiento, el profesionalismo en cada acción, el compromiso, la visión a largo plazo y, fundamentalmente, la vocación de hacer comunidad.

## El valor del equipo y la gratitud

La presea fue recibida por Adrián Garza Villarreal, Director de Desarrollo de Proyectos de SolarForz. Durante su intervención, Garza Villarreal conmovió a los asistentes con un discurso profundamente reflexivo, destacando que el éxito empresarial es inseparable del desarrollo humano y del disfrute del proceso.

**»Si no asciendes a la cumbre de la montaña, perderás la oportunidad de disfrutar del paisaje único, así como de la propia vida. La vida es más bonita cuando la vives con gratitud y amor por el trabajo que desempeñas», reflexionó Garza ante los líderes de la industria.**

Hizo un llamado a la autenticidad y al valor del trabajo colaborativo, recordando que detrás de cada megavatio hay un grupo humano: «Sé feliz, sé tú mismo, sé increíble con todo tu equipo de trabajo. Las metas y objetivos se alcanzan en grupo. Disfruta cada momento porque los pequeños detalles son los que hacen grandiosa tu historia».

»Encontrar a la manada» en CPEF

Uno de los momentos más aplaudidos de su mensaje fue cuando Garza Villarreal describió la relación entre SolarForz y el CPEF, utilizando una poderosa metáfora sobre la lealtad y el crecimiento conjunto en la industria:

**»Lealtad y fidelidad son pilares personales que, como lobo americano, me permiten encontrar mi manada. Gracias a Dios encontré mi manada en el CPEF. Gracias totales por ser mi casa en crecimiento personal y empresarial a través de una abundante biblioteca para profesionalizarnos y educarnos con buenas prácticas, dejando huella y nuestro sello característico en cada proyecto implementado».**

El inicio de una transformación continua

Lejos de ver este premio como el final de una meta, el director de SolarForz dejó claro que este reconocimiento es un motor para elevar aún más los estándares de su empresa:

**»Nuevamente, gracias totales al CPEF. Estamos 100% claros que la obra no termina aquí; es el comienzo de una transformación continua con la visión puesta en ser cada día mejores profesionales y, sobre todo, seres humanos».**




Saín Martínez |
CEO Y FUNDADOR DE SMATH PV

# Smart PV se consagra como la «Mejor Empresa Hogar de México» en los Premios Invictus y lanza un llamado a competir con calidad

GUADALAJARA, JALISCO. –

La histórica gala de los Premios Invictus, el magno evento organizado por el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) en el Museo Hospicio Cabañas, reconoció la trayectoria y el impacto de quienes llevan la revolución solar directamente a las familias mexicanas. En esta edición sin precedentes, Smart PV fue galardonada con el máximo reconocimiento como la Mejor Empresa de proyectos de Hogar a nivel nacional.

## 15 años de especialización y soluciones a la medida

El galardón otorgado a Smart PV no es obra de la casualidad, sino el reflejo de más de 15 años de experiencia ininterrumpida en el análisis, diseño, construcción y desarrollo de proyectos de energías renovables. La empresa ha logrado diferenciarse en un mercado altamente competido gracias a su pasión y dedicación por garantizar la satisfacción total de sus clientes residenciales, apostando siempre por entender sus necesidades específicas y brindar soluciones de ingeniería a la medida.

## Un mensaje de innovación y ética profesional

Uno de los momentos más aplaudidos de la noche fue el discurso de Sain Martínez, fundador y CEO de Smart PV, quien al recibir la codiciada presea compartió una visión que va más allá de los logros comerciales de su propia empresa.

**»Para Smart PV, este premio es el resultado de nuestra apuesta decidida por dejar huella en nuestros clientes, en el gremio y en nuestros colaboradores»**
señaló el directivo, destacando que el éxito en la industria es un esfuerzo humano integral.

Con la mirada puesta en la evolución tecnológica del sector, Martínez subrayó la hoja de ruta que guía a su equipo:
**«El futuro es renovable, eficiente y, sobre todo, impulsado por la innovación».**

## El reto a la industria: Elevar los estándares

En total sintonía con la misión del CPEF de dignificar al sector y erradicar las malas prácticas comerciales, el CEO de Smart PV aprovechó el escenario para lanzar un poderoso llamado a la unidad y a la madurez de sus colegas integradores en todo el país:
**»Sigamos creciendo juntos, compitamos por dar los mejores estándares de calidad, no solo por precio».**

Este galardón confirma que el sector residencial en México está evolucionando, y que el usuario final demanda cada vez mayor rigor técnico. Smart PV se retira de los Premios Invictus 2026 validando su posición como el máximo referente nacional en proyectos de hogar, demostrando que hacer las cosas con ética y excelencia técnica es el único camino verdadero hacia el liderazgo.



Diego Ayala Maldonado | CEO de Grupo Luxun

# Grupo Luxun se corona como la «Mejor Empresa C&I de México» en los Premios Invictus 2026

GUADALAJARA, JALISCO – 16 de abril de 2026.

La noche más brillante de la industria solar mexicana, la gala de los Premios Invictus 2026, organizada por el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF), reservó su galardón de mayor calibre para reconocer la excelencia operativa y el liderazgo visionario en el segmento más competitivo del país. Grupo Luxun fue distinguido con el premio a la «Mejor Empresa Comercial e Industrial (C&I)» a nivel nacional, consolidándose como el referente indiscutible de la energía solar industrial en México.

## Un reconocimiento a la consistencia y la resiliencia

El galardón, entregado en el emblemático Museo Hospicio Cabañas ante los 250 líderes más influyentes de la industria, celebra años de trayectoria, la ejecución técnica de primer nivel en sus proyectos de gran escala y una filosofía corporativa basada en la ética y la transparencia.

Diego Ayala Maldonado, CEO de Grupo Luxun, al recibir el trofeo en un escenario iluminado de verde, compartió una profunda reflexión sobre el exigente camino que los llevó a la cima. Parafraseando sus palabras, Ayala señaló que este premio no proviene de una «idea mágica» o de un «pitch» exitoso, sino que es el fruto de «años de consistencia, de perseguir metas, de aprender de errores, de aguantar trancazos y de afrontar realidades difíciles».

El director general enfatizó la perseverancia del equipo, incluso en los momentos de incertidumbre donde «todo apunta a que no va a salir», como la verdadera clave para construir una empresa de este calibre.

## Validación de un modelo de excelencia

Para Diego Ayala, este reconocimiento de más alto nivel valida la dirección que la empresa ha tomado y es un testimonio directo de su capacidad operativa.

En sus propias palabras, este premio confirma que **«hoy LUXUN opera, responde y cumple», algo que, según el CEO, «en este sector no es poca cosa».**

Este galardón, lejos de ser una meta final, actúa como un impulso para su visión a futuro, afirmando que **«vamos por más».**

El CPEF subrayó que el premio a Grupo Luxun es un reconocimiento a una organización que ha sabido combinar una ejecución técnica impecable con un liderazgo ético y humano, personificado en la figura de su director general.

Ayala Maldonado extendió su agradecimiento a todo el equipo de trabajo de Grupo Luxun como el verdadero pilar de este logro, así como al CPEF por el histórico reconocimiento. De igual forma, reconoció el invaluable apoyo de sus socios estratégicos, Pegasus Capital Advisors y el Subnational Climate Fund (SCF), fundamentales para la materialización de su modelo de «Energía sin Inversión».

Con esta distinción, Grupo Luxun se posiciona en la cúspide de la industria fotovoltaica mexicana, reconfirmando su compromiso de liderar la transición energética industrial con soluciones de la más alta calidad y un modelo de negocio innovador que está transformando el panorama de la sustentabilidad en el país.

# El conocimiento como motor de la industria: El Mtro. Rodolfo Alvarado hace historia como el primer «Catedrático del Año» en los Premios Invictus

La profesionalización de la industria solar no sería posible sin las mentes dedicadas a formar a las nuevas generaciones. Por ello, durante la histórica primera edición de los Premios Invictus, el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) marcó un hito al entregar, por primera vez, el galardón al Catedrático del Año.

El merecido reconocimiento fue otorgado al Mtro. Rodolfo Alvarado Castañeda, una figura fundamental que ha estado presente desde los inicios de la organización. A lo largo de su trayectoria en el Consejo, el mtro. Alvarado ha capacitado a más de 2,500 profesionales a nivel técnico en áreas críticas como almacenamiento de energía, operación y mantenimiento (O&M), e ingeniería solar.

## La docencia: el pilar del desarrollo fotovoltaico

Al recibir la presea, el Mtro. Alvarado dirigió un emotivo mensaje donde destacó el papel crucial de los educadores en la transición energética del país:

**»Siento un profundo agradecimiento por el reconocimiento otorgado por parte de CPEF, siendo el primero que se brinda a un docente, gremio pilar en el desarrollo próspero de la industria fotovoltaica».**

**En su discurso, Alvarado dejó claro que este reconocimiento es compartido. Señaló que representa a un grupo de colegas que hacen un gran esfuerzo por transmitir conocimiento, ya que, «además de impartir cátedra, los profesores de CPEF desarrollamos actividades paralelas como ingeniería, supervisión, inspección, peritaje, ventas, administración, dirección de empresas, mantenimiento y operación».**



De derecha a izquierda:
Ing. Rodolfo Alvarado - Catedrático en CPEF
Ing. Mélanie Galera - Gte. de academia en CPEF

Su compromiso desde los inicios del CPEF ha sido total, abarcando desde la selección de temas técnicos hasta la concepción de nuevos diplomados, siempre con la meta de

**«poner todo mi empeño en buscar que el participante se lleve algo significativo, algo trascendente y le permita adquirir un conocimiento que sea fundamental en su desarrollo profesional y personal».**

De la necesidad a una vocación de vida

El galardonado también compartió cómo sus inicios en el sector forjaron su camino hacia las aulas. Relató que comenzó en las energías renovables buscando «actividades que brindaran un impacto positivo en el medio ambiente desde mi formación como ingeniero». Sin embargo, dado que la industria era aún incipiente en México, buscó ingresos adicionales:

**«Así es como llegué a la docencia, jamás pensé que esa combinación sería la clave para tener una vida tan satisfactoria, una vida que atesoro en lo mas profundo de mi ser y CPEF me abrió las puertas para seguirla disfrutando».**

Un aliciente para el futuro

Para concluir, el primer Catedrático del Año reafirmó su compromiso con el futuro de la energía en México, asegurando que este premio es «un aditivo para mi motor personal, para continuar brindando toda mi energía en colaborar en moldear una industria que está creciendo en México y de manera global».

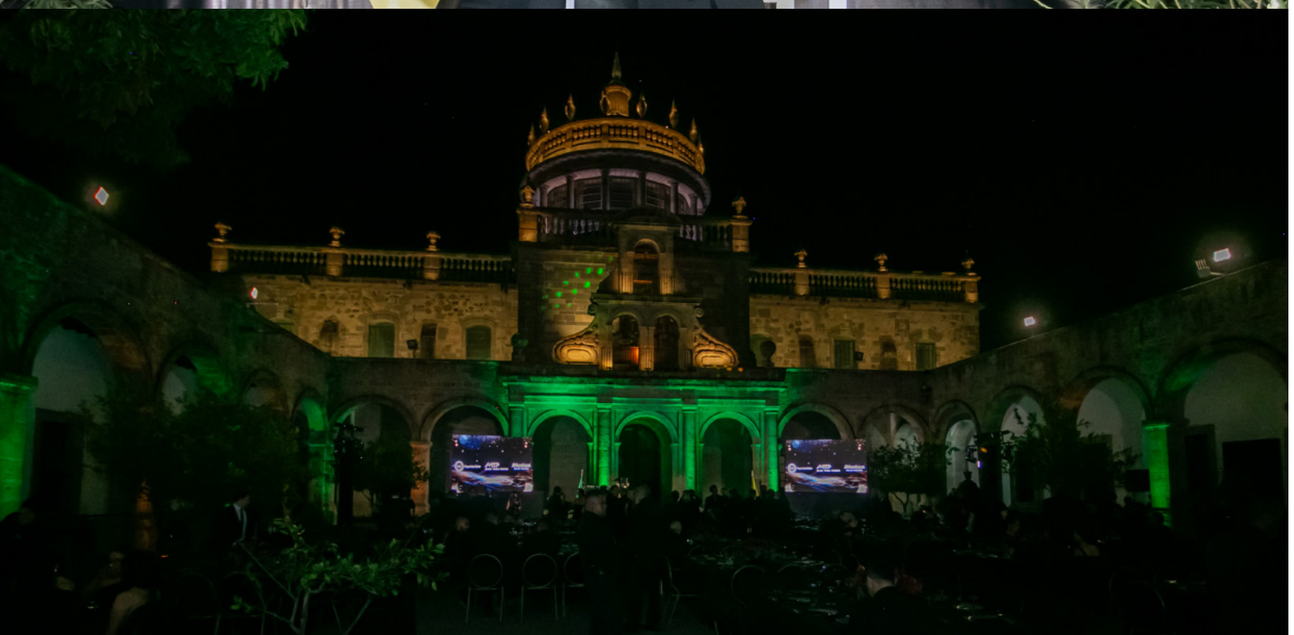
El CPEF celebra la trayectoria del Mtro. Rodolfo Alvarado, reconociendo que el conocimiento técnico es la verdadera base para garantizar instalaciones seguras, éticas y de calidad en todo el país.



Jorge Acosta |
Dir. general K2 systems México y latam



David Garza |
CEO de Aluminext



# K2 Systems, Unirac y Aluminext se consolidan como los pilares del sector solar en los Premios Invictus 2026

En el marco de la histórica entrega de los Premios Invictus, el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) reconoció la excelencia técnica y la solidez comercial de las marcas que sostienen el crecimiento de la industria en México. En la categoría de Mejores Marcas de Estructuras, los galardones fueron otorgados a K2 Systems, Unirac y Aluminext, tres firmas que hoy definen el estándar de seguridad y soporte en los techos del país.

El reconocimiento a estos tres gigantes de la industria no es producto del azar, sino el resultado del riguroso análisis estadístico realizado por el Monitor Solar. Esta herramienta, desarrollada por el CPEF, recoge cada septiembre la preferencia directa de más de 1,200 instaladores e integradores a nivel nacional. Con un nivel de confianza del 96% y un margen de error de apenas el 4%, el Monitor confirma que la elección de estas marcas responde a su capacidad de respuesta, innovación técnica y durabilidad en condiciones críticas.

## El liderazgo mexicano en la cima tecnológica.

Uno de los momentos más destacados de la noche fue el reconocimiento a Aluminext, marca que ha logrado posicionarse a la par de los referentes globales, destacando por su profunda comprensión de la orografía y las necesidades específicas del mercado nacional.
Al recibir la presea, David Garza, CEO de Aluminext, subrayó el valor de la ingeniería nacional frente a la competencia internacional:

**»Para nosotros en Aluminext es un orgullo ser la única marca 100% mexicana líder de la categoría en el país que está compitiendo en calidad y tecnología con cualquier marca mundial. Esto es gracias a que entendemos el mercado mexicano, los retos y oportunidades que viven los instaladores cada día en las azoteas del país. Aluminext se adapta, entiende y vive el mercado mexicano creando soluciones específicas y adaptables para nosotros. Estamos muy agradecidos de que eso se vea reflejado en la preferencia del mercado».**

## Soporte y confianza en la Generación Distribuida

La terna ganadora, integrada por la tecnología alemana de K2 Systems, la trayectoria estadounidense de Unirac y la innovación local de Aluminext, representa la diversidad y madurez del mercado mexicano. Estos fabricantes no solo suministran aluminio y acero, sino que brindan la certeza técnica necesaria para que los proyectos de generación distribuida en México alcancen su máximo potencial de vida útil.

Con la entrega de estos premios en el emblemático Museo Hospicio Cabañas, el CPEF reafirma su compromiso de visibilizar a las empresas que, a través de la inversión y el acompañamiento técnico, profesionalizan la industria fotovoltaica desde su base misma.

# Growatt arrasa en los Premios Invictus: Se consagra como el gran ganador con un triple galardón tecnológico

La histórica primera edición de los Premios Invictus, organizada por el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) en el Museo Hospicio Cabañas, tuvo a un protagonista indiscutible. Growatt se posicionó como el gran ganador de la noche al demostrar un dominio absoluto en el ecosistema fotovoltaico, siendo la única marca en ser galardonada simultáneamente en tres de las categorías tecnológicas más competitivas del mercado.




Respaldado por los datos estadísticos del Monitor Solar y la preferencia directa de los instaladores mexicanos, Growatt fue reconocido dentro del codiciado Top 3 en las siguientes categorías:

Mejores Inversores del Año
Mejores Microinversores del Año
Mejores Sistemas de Almacenamiento de Energía en Baterías (BESS)

## El ecosistema de éxito: Liderazgo Humano

Este histórico «triplete» no es casualidad, sino el reflejo de una estrategia agresiva de crecimiento en el país. El CPEF destacó que, detrás de las cifras de ventas y la innovación tecnológica, el verdadero motor de este triunfo radica en el talento humano que lidera la marca en México.

El reconocimiento es un testimonio del incansable trabajo en campo de Luis Eduardo Colin, socio activo del CPEF y Technical Sales Manager de la marca, quien ha fungido como la auténtica punta de lanza para acercar el conocimiento técnico a los instaladores. Asimismo, el galardón valida la magistral estrategia de Rubén Nuño, Marketing Specialist para México, quien ha sido el responsable directo del contundente posicionamiento de la marca en el país.

## La visión del Distribuidor #1: Versatilidad y Garantía

Para lograr este nivel de penetración, el papel de la cadena de suministro es vital. Eber Arciniega, CEO de Mayorista Solar —empresa clave en el sector y también galardonada en la gala—, explicó las razones detrás de esta supremacía tecnológica comercializando la marca:

**»Nosotros, en Mayorista Solar, como el distribuidor #1 de los inversores Growatt, vemos un crecimiento y dominio muy fuertes debido a varios aspectos importantes. Ofrecen una gran variedad de productos para las diferentes aplicaciones residenciales, comerciales e industriales; si vas a instalar un sistema interconectado tienen todas las potencias, si no**






**tienes luz en el lugar tienen muchos inversores aislados y, lo más nuevo, si quieren un sistema híbrido, tienen los inversores y aparte las baterías de su propia marca».**

Arciniega hizo especial énfasis en la infraestructura de soporte local y la agilidad de la marca para responder a las exigencias exclusivas del instalador mexicano:

**»Tienen presencia de un gran equipo en México, alrededor de 10 ingenieros que hablan español y que conocen los problemas en específico de nuestro mercado. Son muy rápidos en diseñar e innovar en productos que no tienen pero que el mercado solicita. A Mayorista Solar nos permite competir en cada proyecto, nos da la seguridad de que la marca tiene personal local y que a lo largo de aproximadamente 8 años trabajando con ellos, nunca nos han negado una garantía».**

## Un compromiso a futuro

Ganar en inversores de cadena, microinversores y sistemas de almacenamiento confirma que Growatt ha consolidado un portafolio integral. Como bien concluyó Eber Arciniega,

**«la marca quiere seguir creciendo, posicionándose mejor, desarrollando nuevos productos y, sobre todo, ganarse aún más la confianza de sus clientes».**

La ceremonia de los Premios Invictus reafirmó que marcas como Growatt, impulsadas por su red de distribuidores y líderes comprometidos, son las que están dictando el ritmo de la transición energética en México.cadena de suministro es vital. Eber Arciniega, CEO de Mayorista Solar —empresa clave en el sector y también galardonada en la gala—, explicó las razones detrás de esta supremacía tecnológica comercializando la marca:

**»Nosotros, en Mayorista Solar, como el distribuidor #1 de los inversores Growatt, vemos un crecimiento y dominio muy fuertes debido a varios aspectos importantes. Ofrecen una gran variedad de productos para las diferentes aplicaciones residenciales, comerciales e industriales; si vas a instalar un sistema interconectado tienen todas las potencias, si no tienes luz en el lugar tienen muchos inversores aislados y, lo más nuevo, si quieren un sistema híbrido, tienen los inversores y aparte las baterías de su propia marca».**

Arciniega hizo especial énfasis en la infraestructura de soporte local y la agilidad de la marca para responder a las exigencias exclusivas del instalador mexicano:

»Tienen presencia de un gran equipo en México, alrededor de 10 ingenieros que hablan español y que conocen los problemas en específico de nuestro mercado. Son muy rápidos en diseñar e innovar en productos que no tienen pero que el mercado solicita. A Mayorista Solar nos permite competir en cada proyecto, nos da la seguridad de que la marca tiene personal local y que a lo largo de aproximadamente 8 años trabajando con ellos, nunca nos han negado una garantía».

## Un compromiso a futuro

Ganar en inversores de cadena, microinversores y sistemas de almacenamiento confirma que Growatt ha consolidado un portafolio integral. Como bien concluyó Eber Arciniega,

«la marca quiere seguir creciendo, posicionándose mejor, desarrollando nuevos productos y, sobre todo, ganarse aún más la confianza de sus clientes».

La ceremonia de los Premios Invictus reafirmó que marcas como Growatt, impulsadas por su red de distribuidores y líderes comprometidos, son las que están dictando el ritmo de la transición energética en México.

# Jinko Solar, Canadian Solar y LONGi se coronan como las mejores marcas del mercado mexicano en los Premios Invictus



En el marco de la majestuosa edición de los Premios Invictus, el evento cumbre organizado por el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) para celebrar a los líderes de la industria, Jinko Solar, Canadian Solar y LONGi fueron galardonadas como las mejores marcas de módulos fotovoltaicos en el segmento mexicano.



El reconocimiento a estos tres gigantes globales no es obra de la casualidad. Durante el último año, las tres marcas han mostrado un repunte extraordinario, impulsado por su innovación constante y sólidas inversiones en la República Mexicana. Sin embargo, el verdadero diferenciador que las llevó a la cima ha sido el incansable trabajo de acompañamiento, soporte y capacitación que sus líderes han realizado, hombro a hombro, con los integradores en cada región del país.

## El veredicto del Monitor Solar

Los ganadores de esta prestigiosa categoría fueron determinados a través del exhaustivo análisis del Monitor Solar, la herramienta estadística de referencia del CPEF que se lanza al mercado cada mes de septiembre.

Con un rigor metodológico que presume un nivel de confianza del 96%, un margen de error de apenas el 4% y la participación directa de más de 1,200 instaladores encuestados a nivel nacional, el Monitor recogió las preferencias reales de quienes operan en campo, validando el liderazgo indiscutible y la preferencia que el instalador mexicano tiene por Jinko, Canadian y LONGi.



## La visión de los líderes

Durante la recepción del galardón, Alberto Cutter, Vicepresidente global de Jinko Solar, compartió su entusiasmo y su visión de valor para el futuro energético del país:

**«Estamos muy orgullosos de recibir este premio, México es un mercado con un potencial enorme y en Jinko estamos trabajando en ofrecer soluciones de alta tecnología, con la máxima calidad posible. Apostamos al conocimiento a través de la capacitación de nuestra marca y ahora también sumamos a nuestra oferta de valor con nuestros sistemas BESS. Gracias al CPEF por hacerlo posible y ser un aliado en el mercado mexicano para nuestra marca».**

Próximamente: Entrevistas Exclusivas

Al término de la ceremonia de premiación, los líderes y representantes de las tres marcas galardonadas fueron invitados a una zona VIP de entrevistas organizada por el CPEF. Retos para el cierre de año, serán compartidas próximamente a través de todos nuestros canales oficiales.






Enrique Garduño | CEO de Skysense

# Enrique Garduño, CEO de Skysense, se corona como el «Líder Invictus del Año» por su visión transformadora en almacenamiento de energía

GUADALAJARA, JALISCO – 16 de abril de 2026.

La majestuosa gala de los Premios Invictus, celebrada en el Museo Hospicio Cabañas, reservó su galardón más esperado para reconocer a quien, con innovación y audacia, está reescribiendo las reglas del mercado energético en el país. Enrique Garduño, fundador y CEO de Skysense, fue reconocido como el Líder Invictus del Año, la máxima distinción otorgada a la visión, ética y desempeño corporativo.

## De pionero residencial a gigante de las microrredes

La historia de Enrique Garduño al frente de Skysense es un caso de estudio sobre lectura de mercado y evolución estratégica. Fundada en 2011 con un enfoque en sistemas residenciales, la compañía dio un giro maestro en 2018 al concentrarse exclusivamente en el sector comercial e industrial (C&I) de alta demanda. Bajo el liderazgo de Garduño, Skysense dejó de ser solo un instalador de paneles para convertirse en el líder absoluto en el diseño de microrredes inteligentes y Sistemas de Almacenamiento de Energía en Baterías (BESS) en México y Latinoamérica. Su visión atrajo la atención global, culminando en 2023 con la inyección de capital por parte de la firma Riverstone, acelerando su institucionalización.

## Alianzas globales e impacto a gran escala

Hoy, el modelo orquestado por Garduño incluye a Skyfund, el brazo financiero de la empresa que facilita esquemas de adquisición flexibles para proyectos monumentales. Su liderazgo ha logrado cerrar alianzas estratégicas con gigantes globales como BYD Energy Storage y Hoymiles, acompañadas de un agresivo plan de inversión de 110 millones de dólares para infraestructura energética.

Sus sistemas no solo alimentan fábricas, sino infraestructura crítica como aeropuertos, logrando mitigar miles de toneladas de CO2.

## El reconocimiento de la industria

El galardón fue entregado por el Mtro. Aldo Díaz, Presidente Nacional del Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF), quien destacó la influencia directa de Garduño en la modernización del sector:

**»Enrique ha sido un gran visionario. Skysense hoy es una de las empresas más innovadoras del sector solar en México; su visión hacia un modelo económico de los sistemas de almacenamiento ha hecho a la empresa punta de lanza en el país, y hoy es un orgullo poder entregarle este reconocimiento», señaló Díaz durante la entrega de la presea.**

Al recibir el premio en medio de una ovación por parte de los 250 líderes más influyentes del país, Enrique Garduño hizo un llamado a la unidad y al progreso continuo:

**»Agradezco a CPEF el reconocimiento. Somos muchos en esta industria los que estamos apostando por un país sustentable, innovador y en crecimiento, y es responsabilidad de todos seguir innovando», expresó el CEO de Skysense.**

Con la entrega de este premio, los Premios Invictus 2026 no solo aplauden el éxito corporativo de Skysense, sino que validan la convicción de Enrique Garduño: el futuro de México no solo depende de generar energía limpia, sino de saber almacenarla y gestionarla con inteligencia y audacia.

# El Ing. Saúl Ramos es galardonado como Técnico del Año en los Premios Invictus por su excelencia y resiliencia

GUADALAJARA, JALISCO – 16 de abril de 2026.

La palabra Invictus proviene del latín y significa "el que no se deja vencer". Anoche, durante la majestuosa gala de los Premios Invictus celebrada en el Museo Hospicio Cabañas, ese concepto cobró vida al reconocerse al Ing. Saúl Ramos con el galardón a Técnico del Año, la máxima distinción a la pericia, el rigor y la ética en la ingeniería solar de México.

## Una trayectoria forjada en la excelencia

El camino del Ing. Saúl Ramos es un testimonio de crecimiento constante y dedicación absoluta. Egresado de la Universidad Tecnológica de los Valles Centrales de Oaxaca, comenzó su carrera desde las trincheras operativas como técnico especialista en Terra Energy. Su talento y capacidad de resolución lo llevaron a escalar rápidamente, desarrollándose en distribuidores de alto nivel como Exel Solar, y posteriormente dando el salto internacional en Grupo Sices.

Hoy, Saúl Ramos se desempeña como Tech and Sales Subdirector para Livoltek México, empresa perteneciente a Hexing Group, uno de los conglomerados internacionales de mayor renombre en el ecosistema solar mundial.

## Resiliencia y honor en la ingeniería

El encargado de entregar esta prestigiosa presea fue el Ing. Erwin Martínez, CEO de EBA ENERGY, una de las empresas integradoras más grandes y respetadas del país. Durante la presentación del premio, se destacó la invaluable aportación técnica de Ramos a la industria:

**»En el área de la ingeniería de la industria solar no encontrarás a nadie con el nivel de resiliencia, técnica y ética que el ingeniero Saúl Ramos. Es un orgullo para mí poder entregar este premio a un hombre de honor, con un amplio crecimiento y con quien compartimos los valores del CPEF. El Ing. Saúl es un claro ejemplo de superación, a quien hoy entrego este merecido reconocimiento», señaló Erwin Martínez ante los líderes del sector.**

## Un discurso de gratitud y profesionalismo

Al recibir el galardón, el Ing. Ramos conmovió a los 250 asistentes con un discurso profundamente emotivo. Recordó sus inicios en Oaxaca, los retos técnicos que ha enfrentado en campo a lo largo de los años y, sobre todo, subrayó lo que representa para él su labor diaria: seguir sumando, compartir incondicionalmente sus conocimientos con las nuevas generaciones y apostar firmemente por una industria profesionalizada que genere beneficios reales para toda la sociedad.

Con este reconocimiento, el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) reafirma que el éxito de la transición energética en México no solo depende de la tecnología, sino de las manos y mentes brillantes que, como Saúl Ramos, diseñan, instalan y protegen el futuro solar del país con un espíritu verdaderamente invicto.

Saúl Ramírez |
Sales subdirector en Livoltek México

# El futuro de la industria fotovoltaica brilla en Jalisco: César Molina recibe el Premio INVICTUS a la Joven Promesa del Año

GUADALAJARA, JALISCO – 16 de abril de 2026.

La histórica primera edición de los Premios Invictus, celebrada en la majestuosidad del Museo Hospicio Cabañas, no solo rindió homenaje a las leyendas consolidadas del sector, sino que iluminó con fuerza a la nueva generación de líderes que ya están transformando el panorama energético de México. En uno de los momentos más inspiradores de la gala, el ingeniero César Molina fue galardonado con el Premio a la Joven Promesa del Año.

## Juventud, rigor técnico y liderazgo temprano

El ascenso de César Molina en la industria solar es un testimonio de excelencia y determinación. Egresado como ingeniero de la Universidad de Guadalajara (UdeG), Molina rompió paradigmas al asumir, a muy temprana edad, la gerencia general del prestigioso Colegio de Ingenieros Mecánicos y Electricistas (CIME). Hoy, como socio activo del Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) y como Director de Proyectos en la destacada empresa Zeus Solar, Molina ha demostrado que la juventud no está peleada con la alta responsabilidad, consolidándose como un referente en la ejecución técnica y la visión estratégica.

## Inspiración para una nueva generación

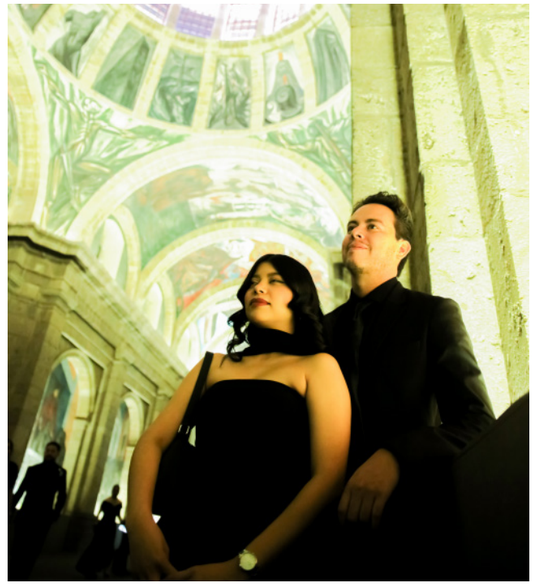
El galardón fue presentado por Rigoberto García, Presidente de Jóvenes CPEF, quien destacó el profundo impacto que el trabajo de Molina tiene en su entorno: **»César se ha destacado por su ética y su profesionalismo, pero sobre todo por su liderazgo e inspiración a tantos jóvenes de Jalisco. Su labor debía ser reconocida y es un orgullo para el CPEF el que seamos nosotros quienes lo hagamos esta noche»**, expresó García ante los 250 líderes de la industria reunidos en el recinto.

El reconocimiento a este joven talento refleja el compromiso del CPEF por impulsar el relevo generacional bajo los más altos estándares de calidad.

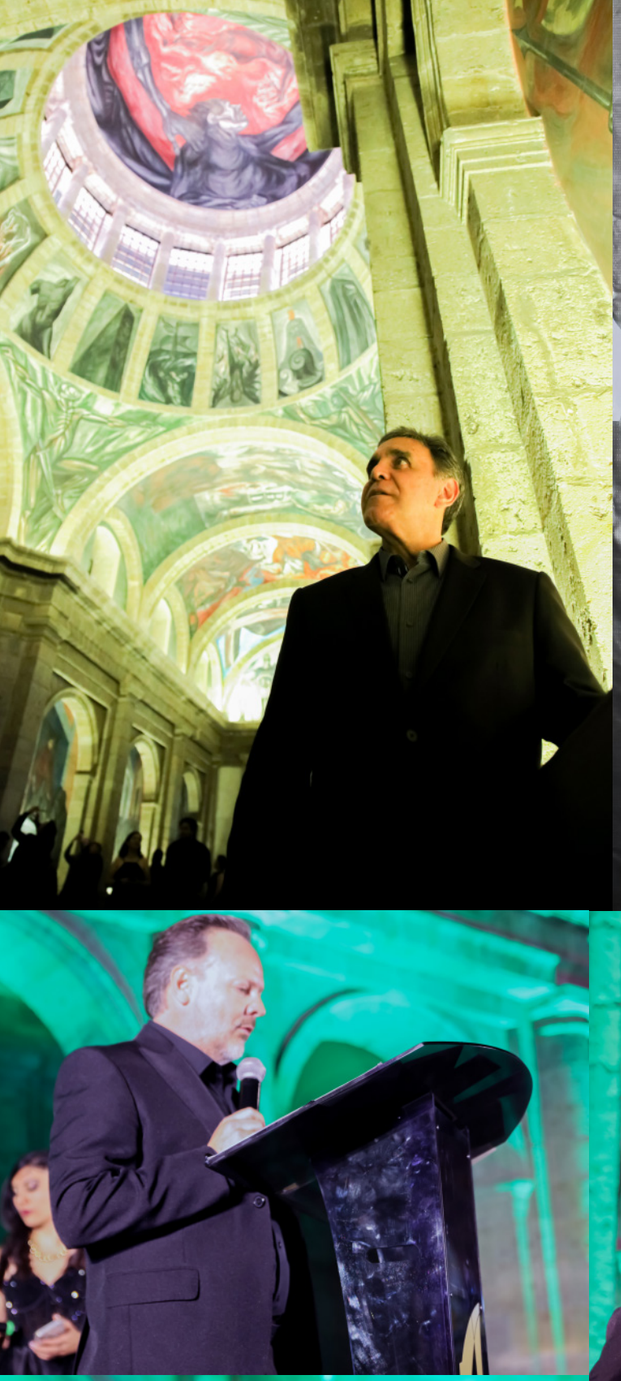
Al respecto, el Mtro. Aldo Díaz, Presidente Nacional del CPEF, subrayó:

**»César ha sobresalido por su liderazgo, visión y compromiso con una industria profesional. Estamos orgullosos de poder celebrar su éxito y reconocerlo».**

Con la entrega de este premio, la gala de los Premios Invictus envía un mensaje contundente: el futuro de la energía solar en México está en manos seguras. César Molina representa a esa nueva ola de profesionales que combinan el conocimiento técnico con una ética inquebrantable, listos para llevar al país al siguiente nivel de la transición energética.



# Horacio Duhart Trespalacios: El arquitecto de la industria solar en México es galardonado con el Premio Invictus a la Trayectoria











GUADALAJARA, JALISCO – 16 de abril de 2026.

La primera edición de los Premios Invictus, organizados por el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF), reservó su momento más solemne para rendir tributo a la figura que trazó el camino de la energía solar en el país. En una noche de gala en el Museo Hospicio Cabañas, Horacio Duhart Trespalacios, fundador de Exel Solar, fue distinguido con el primer Premio a la Trayectoria Solar del Año, reconociendo una vida dedicada a cimentar las bases del sector fotovoltaico nacional.

## Un legado que comenzó en 2008

La historia de la energía solar en México no se puede escribir sin mencionar el año 2008, cuando Horacio Duhart fundó Solar Pro. En un mercado que en aquel entonces era inexistente, su visión pionera permitió establecer los estándares técnicos y comerciales que hoy rigen a las empresas más consolidadas del país. Su labor no solo fue empresarial, sino formativa, impulsando a toda una generación de profesionales que hoy lideran la transición energética.

Bajo su liderazgo, el crecimiento ha sido exponencial y testimonio de una gestión impecable: En 2016, la organización liderada por Duhart comercializaba cerca de 16 MW anuales. Al cierre de 2025, la cifra superó los 480 Megawatts, un volumen que refleja la consolidación de su empresa y la confianza que ha sembrado en el mercado mexicano.

## El reconocimiento de sus pares

El encargado de entregar esta histórica presea fue Humberto Cebada, CEO de Fortaleza Energy. Al subir al estrado, Cebada enfatizó que el crecimiento de la industria solo tiene sentido cuando se realiza con ética e innovación.

«Horacio no solo construyó una empresa; construyó los cimientos de una industria. El valor que ha creado trasciende los números; es un legado de sostenibilidad y compromiso que heredarán nuestras familias y las próximas generaciones de mexicanos», destacó Cebada durante la ceremonia.

## Una noche de gala para la historia

La entrega del premio a la trayectoria fue el eje central de un evento que reunió a los 250 líderes más influyentes de México. La elección del Hospicio Cabañas como sede reforzó la importancia de este reconocimiento, elevando la labor de Horacio Duhart al nivel de los grandes hitos históricos del estado de Jalisco.

Con este galardón, el CPEF no solo premia el éxito comercial, sino la integridad y la visión a largo plazo. Horacio Duhart Trespalacios se retira de la gala Invictus 2026 no solo como un empresario exitoso, sino como el referente indiscutible y el guía moral de una industria que hoy brilla con fuerza propia gracias a sus primeros pasos en 2008.

# La Universidad de Guadalajara se corona en los Premios Invictus como el líder solar educativo de Latinoamérica

GUADALAJARA, JALISCO – 16 de abril de 2026.

En el marco de la gala de los Premios Invictus 2026, celebrada en el emblemático Museo Hospicio Cabañas, la Universidad de Guadalajara (UdeG) hizo historia al recibir el Premio Empresarial del Año. Este galardón reconoce a la institución como la entidad que más ha apostado, construido y sumado proyectos fotovoltaicos en todo el país durante el último ciclo.

## Un hito sin precedentes en la educación superior

La máxima casa de estudios de Jalisco ha consolidado un modelo de sostenibilidad único en la región. Con la implementación de energía solar en 100 centros académicos, la UdeG cuenta hoy con una infraestructura que supera los 13,000 módulos fotovoltaicos en operación.

Esta cifra posiciona a la Universidad de Guadalajara no solo como el referente nacional, sino como la institución educativa con más sistemas solares instalados en toda Latinoamérica, marcando un estándar de vanguardia para el sector público y privado.

## Liderazgo con visión sostenible

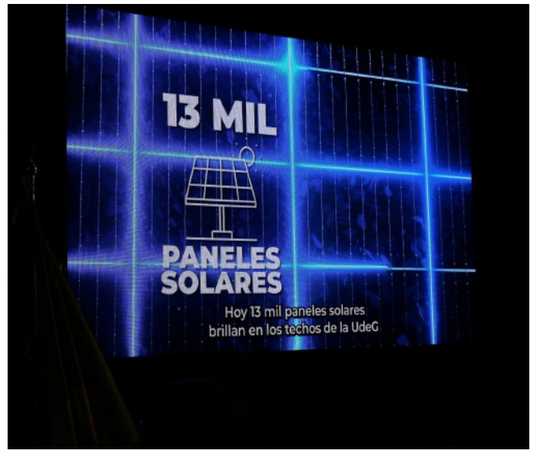
El reconocimiento fue recibido por la Mtra. Graciela Domínguez, Coordinadora de Sostenibilidad de la Universidad de Guadalajara, y la Mtra. María Guadalupe Cid, Vicerrectora de la institución. Ambas han sido piezas fundamentales en la ejecución de este ambicioso plan de transición energética que busca reducir la huella de carbono y promover una cultura de responsabilidad ambiental entre la comunidad estudiantil.

Durante la entrega del premio, el CPEF (Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica) subrayó que el éxito de la UdeG es un ejemplo de cómo la voluntad institucional y la pericia técnica pueden transformar la realidad energética de un estado. La Universidad ha demostrado que es posible escalar proyectos de gran potencia con ética, calidad y un impacto social directo.

## Compromiso con el futuro

El Premio Invictus Empresarial destaca que la UdeG no solo instaló equipos, sino que construyó una visión de futuro. Al integrar tecnología de punta en su red de planteles, la institución garantiza una operatividad más limpia y eficiente, inspirando a nuevas generaciones a liderar la lucha contra el cambio climático desde el conocimiento y la acción.

Con este logro, la Universidad de Guadalajara reafirma su compromiso de seguir siendo un faro de innovación y el líder indiscutible en la integración de energías renovables dentro del sector educativo a nivel continental.



# DISTRIBUIDOR
## DISTINGUIDO

nos mueve el sol ®

*CPEF agradece y reconoce a la marca su apoyo, confianza y compromiso con la profesionalización de la industria y con los más de 1,000 socios de nuestra organización entregándole este certificado de distribuidor distinguido durante el periodo 2026-2027*

*Mtro. Aldo Díaz Nuño*
*Presidente Nacional*

CPEF®
Consejo de profesionales en energía fotovoltaica

RE+ 2026
MÉXICO

**Revive lo más destacado de nuestra participación en RE+ MÉXICO 2026**














# Velocidad, alianzas y negocios: Mofer, Brima y Viavolt reúnen a los líderes del CPEF en un evento sin precedentes

GUADALAJARA, JALISCO. –

El pasado 13 de abril, en el marco de las actividades de la feria internacional RE+ México, la camaradería y la visión empresarial tomaron la pista. Mofer Electroconstrucciones, Brima Solutions y Viavolt unieron fuerzas para organizar un encuentro de networking disruptivo, congregando a los delegados y líderes del Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) de todo el país en una pista de Go-Karts.

El evento, que reunió a más de 90 asistentes entre fabricantes, integradores y directivos, demostró que las mejores alianzas comerciales de la industria solar se forjan fortaleciendo las relaciones humanas. Los asistentes no solo compitieron a toda velocidad, sino que aprovecharon el espacio para saludar a viejos amigos y detonar nuevos proyectos conjuntos.

## Electromovilidad e Infraestructura: La visión de Viavolt.

Uno de los anfitriones de la noche fue Andrés Ayala, CEO de Viavolt y actual Presidente de la Región Centro del CPEF, quien aprovechó el encuentro para destacar el papel crucial de la infraestructura de recarga en la transición energética:

**«Para nosotros, era importante que los líderes del CPEF del país vieran en Viavolt a un aliado en todo el tema de electrolineras; desde el manejo de software, instalación, puesta a punto, cargadores y todo lo necesario para hacerlo efectivo. El CPEF siempre ha sido fundamental en ello», señaló Ayala.**

## Sinergia Nacional: El respaldo de Brima Solutions.

Por su parte, Ignacio Briseño Oceguera, CEO de BRIMA All Solutions y Presidente de la Región Sureste de CPEF, destacó la importancia de fortalecer alianzas estratégicas para impulsar el crecimiento y la profesionalización de la industria fotovoltaica en México.

**“En BRIMA creemos que el verdadero crecimiento de la industria se construye compartiendo experiencia, formando alianzas y elevando el valor del talento humano. A través de nuestra participación en CPEF, impulsamos una visión de colaboración nacional donde la transferencia de conocimiento y una mano de obra capacitada y certificada se convierten en pilares fundamentales para fortalecer el futuro energético de México”, señaló Briseño.**

## Sinaloa presente con Mofer Electroconstrucciones.

El triunvirato de anfitriones se completó con Fernando Arellano, CEO de Mofer Electroconstrucciones y actual Delegado General del estado de Sinaloa por parte del CPEF, quien reafirmó el compromiso de su región con el ecosistema fotovoltaico nacional:

**«Estamos muy orgullosos de que MOFER apoye este evento. Sepan que en Sinaloa tienen un amigo y un aliado para todo lo que necesiten», enfatizó Arellano, abriendo las puertas de su estado a futuras colaboraciones.**

## Comunidad, Mario Bros y el podio para EBA Energy.

El encuentro destacó por un ambiente dinámico que rompió con la formalidad tradicional de los negocios. Además de la competencia en la pista, los asistentes disfrutarov n de un torneo de futbolito. Uno de los momentos más memorables de la velada lo protagonizó el equipo de APsystems, quienes llegaron caracterizados como los personajes de Mario Bros, aportando un toque de humor y entregando souvenirs a los presentes.

Tras intensas rondas de competencia en los Go-Karts, el equipo de EBA Energy se coronó como el gran ganador en la pista. La noche concluyó con la fotografía oficial de los más de 90 asistentes, sellando un evento que reafirma una de las grandes fortalezas de la industria: detrás de cada megavatio instalado, hay una red de profesionales unidos por la confianza y la visión compartida.

# Blindaje patrimonial y de salud: CPEF sella alianza para proteger a los profesionales de la industria solar en México

GUADALAJARA, JALISCO – 29 de abril de 2026.

En la búsqueda constante por proteger la salud financiera de los integradores y asegurar el crecimiento sostenido de las empresas del sector, el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) anuncia un nuevo convenio estratégico con L & R Agente de Seguros.

Esta alianza nace de una premisa fundamental: la verdadera profesionalización de la industria no solo radica en la excelencia técnica, sino en la tranquilidad operativa y familiar. A través de este intermediario, se ha estructurado un portafolio con las mejores alternativas del mercado para blindar a los empresarios, instaladores y a sus familias ante cualquier eventualidad.

## Coberturas estratégicas de la alianza

Como primer paso, el convenio ofrece acceso preferencial a cuatro tipos de seguros fundamentales, respaldados por las aseguradoras líderes del país:

Seguro de Vida (Mapfre): Respaldo económico ante situaciones inesperadas, garantizando liquidez para que las familias puedan hacer frente a compromisos inmediatos o asegurar la educación universitaria de los hijos ante la falta del principal proveedor.

Gastos Médicos Mayores (Mapfre): Diseñado por su excelente relación costo-beneficio. Evita que una emergencia de salud (como una hospitalización con cuentas millonarias) obligue al empresario a liquidar su patrimonio o frenar la operación de su compañía.

Seguro de Auto y Flotilla (Quálitas): Cobertura especializada para asegurar motocicletas, automóviles y vehículos de carga, protegiendo tanto el activo de la empresa como la responsabilidad civil frente a terceros.




Seguro de Hogar (Zurich): Costos preferenciales para proteger el patrimonio familiar contra incendios, fenómenos naturales, robos y daños a terceros.

La fuerza del volumen: Un beneficio para todos
El modelo de este convenio aprovecha el volumen de la red del CPEF —la asociación más grande de México en el sector— para democratizar el acceso a la protección financiera.

Esta estructura está diseñada para ver a la industria como un todo. Sin importar si eres un instalador independiente, una pequeña integradora o una gran compañía corporativa, y sin importar si eres socio activo o no del CPEF, tendrás acceso a pólizas con precios preferenciales.

Las opciones son escalables: desde esquemas básicos y accesibles, hasta soluciones corporativas completamente personalizadas.

## Transparencia institucional

Fieles a nuestra ética y objetivos como asociación civil, es imperativo informar a la comunidad que el CPEF no gana ni ganará un solo peso de las comisiones de estos seguros. Esta iniciativa se ejecuta estrictamente porque conocemos las vulnerabilidades del sector y apostamos por su consolidación. Seguiremos sumando esfuerzos y firmando acuerdos que aporten valor real, sin que esto represente un negocio cruzado para el Consejo.

Contacto y Asesoría Personalizada
Invitamos a toda la comunidad solar a evaluar estos esquemas y utilizar esta herramienta para fortalecer su estabilidad. Para iniciar el diseño de una solución adaptada a tus necesidades operativas o familiares, comunícate directamente con la agente responsable:

**Contacto: Michelle Ramírez (L & R Agente de Seguros)**
**WhatsApp: 33 1329 0741**

El crecimiento sólido de nuestra industria comienza con la tranquilidad de quienes la construyen.

# Premios Mujer Solar 2026: CPEF y K2 Systems galardonan el liderazgo femenino que transforma la industria energética




GUADALAJARA, JALISCO – 14 de abril de 2026.
En un esfuerzo por dignificar, visibilizar y celebrar el talento femenino en el sector energético, el pasado 14 de abril se llevó a cabo la gala de los Premios Mujer Solar 2026, un evento organizado por el Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) en alianza estratégica con K2 Systems, en el marco de las actividades de RE+ México.

La edición de este año logró una convocatoria histórica: más de 3,000 personas participaron en la votación para elegir a las líderes que están marcando el rumbo de la industria. La ceremonia logró reunir a más de 100 mujeres directivas, ingenieras y especialistas del país para reconocer su invaluable aporte.

Las Galardonadas del 2026
El momento cumbre del evento fue la revelación de las ganadoras en sus respectivas categorías, un grupo de mujeres cuya trayectoria y excelencia técnica inspiran a las nuevas generaciones:

**Mujer Joven del Año: Kenny Parisheck**
**Mujer Gobierno del Año: Verónica Delgadillo**
**Mujer Equidad del Año: Eneida Góngora**
**Mujer Ciencia y Arte del Año: Mélanie Galera**
**Mujer Empresaria del Año: Hilary Platt**
**Mujer K2 Systems del Año: Aleli Varela**
**Mujer Solar del Año: María José Treviño**
**Mujer Técnica del año: Ana Muradás**

Uno de los momentos más emotivos y simbólicos de la velada fue la entrega de los galardones, ya que las ganadoras de la edición anterior fueron las encargadas de entregar el premio a las galardonadas de este año. Esta dinámica no solo representó un relevo generacional y de liderazgo, sino un verdadero acompañamiento y reconocimiento de sororidad dentro del sector.

Cerrando la brecha de género en el sector solar.
La iniciativa Mujer CPEF, dirigida por su Presidenta Nallely Camarena, tiene un objetivo claro: abrir espacios y luchar por la equidad en una industria donde menos del 20% de la fuerza laboral son mujeres y, alarmantemente, menos del 8% ocupan puestos directivos.

Para combatir esta estadística con acciones tangibles, el CPEF ha donado más de $180,000 pesos en becas exclusivas para mujeres y ha lanzado el Diplomado en Alta Dirección para Mujeres en la Industria de la Energía.






**»Hoy la comunidad de mujeres en CPEF es una red de apoyo, de caminar y reconocernos juntas, sin envidias y con liderazgo. Este esfuerzo sigue sumando a la construcción de la industria que queremos: ganar espacios con decisión y reconocimiento, demostrando que juntas somos más fuertes»,**
**señaló Nallely Camarena durante su intervención.**

El respaldo de K2 Systems
El evento contó con el invaluable respaldo de K2 Systems, empresa que ha demostrado un compromiso genuino con el desarrollo profesional de las mujeres en el ámbito técnico y directivo.






**»Para K2 Systems es un orgullo poder seguir apoyando este gran esfuerzo. Las mujeres representan el corazón de nuestra marca; desde la ingeniería hasta la alta dirección, toda nuestra compañía tiene mujeres líderes que están innovando y construyendo en K2 Systems. Queremos seguir compartiendo y haciendo crecer esta unión, siendo líderes del cambio como ya lo hacemos en el segmento de estructuras», comentó Lidia Rodríguez, Gerente Senior de Marketing LATAM de K2 Systems.**

La gala de los Premios Mujer Solar 2026 no solo fue un espacio de premiación, sino de conexión genuina. El evento se enriqueció con una sesión de meditación, espacios fotográficos y un valioso networking, consolidando una red de mujeres que, con cada instalación, diseño y decisión directiva, están iluminando el futuro energético de México.





# Entre máscaras, tequila y energía solar: así se vivió el Martes de Glamour de CPEF en RE+ México

Guadalajara, Jalisco, 14 de abril de 2026.

Hay eventos que se recuerdan por las conferencias, otros por los negocios que generan. Y luego están aquellos que se convierten en anécdotas que se cuentan durante años. El Martes de Glamour organizado para los socios de CPEF fue, sin duda, uno de esos momentos.

Gracias al apoyo de Tongwei Solar y Mayorista Solar, 70 socios del Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) vivieron una noche histórica durante RE+ México 2026, en la que la industria solar cambió por unas horas los módulos, inversores y reuniones de negocios por máscaras, llaves y vuelos desde la tercera cuerda.

La experiencia comenzó incluso antes de llegar a la Arena Coliseo. Al concluir las actividades en Expo Guadalajara, un party bus esperaba a los asistentes para transportarlos hacia una de las catedrales de la lucha libre mexicana. Lo que pudo haber sido simplemente un traslado se convirtió en el inicio de la fiesta.

Entre música, risas y conversaciones entre colegas y amigos, el ambiente fue creciendo kilómetro tras kilómetro. Un luchador profesional se encargó de animar el recorrido, bailando con los asistentes y repartiendo shots de la bebida más emblemática de Jalisco: el tequila. La energía dentro del autobús dejó claro desde el primer momento que aquella no sería una noche cualquiera.

Al llegar a la Arena Coliseo, los socios de CPEF se encontraron con una de las tradiciones más representativas de la cultura mexicana. Entre gritos, aplausos, rivalidades sobre el cuadrilátero y el



colorido espectáculo de la lucha libre, los asistentes disfrutaron de una velada llena de emoción y diversión.

Más allá del espectáculo, el evento sirvió para fortalecer los lazos que unen a la comunidad fotovoltaica nacional. Fabricantes, distribuidores, instaladores, empresarios y profesionales del sector compartieron una experiencia única en un ambiente relajado, demostrando que las relaciones más sólidas de la industria también se construyen fuera de las salas de exposición.

La noche organizada por Tongwei Solar y Mayorista Solar no solo ofreció entretenimiento; también dejó una muestra del compañerismo y la cercanía que caracterizan a la comunidad solar mexicana.

Porque al final, la energía que impulsa esta industria no proviene únicamente del sol. También nace de las personas que la construyen todos los días, y durante una noche en Guadalajara, esa energía se vivió entre amigos, tequila, máscaras y mucha lucha libre.

## PATROCINADORES OFICIALES DEL EVENTO

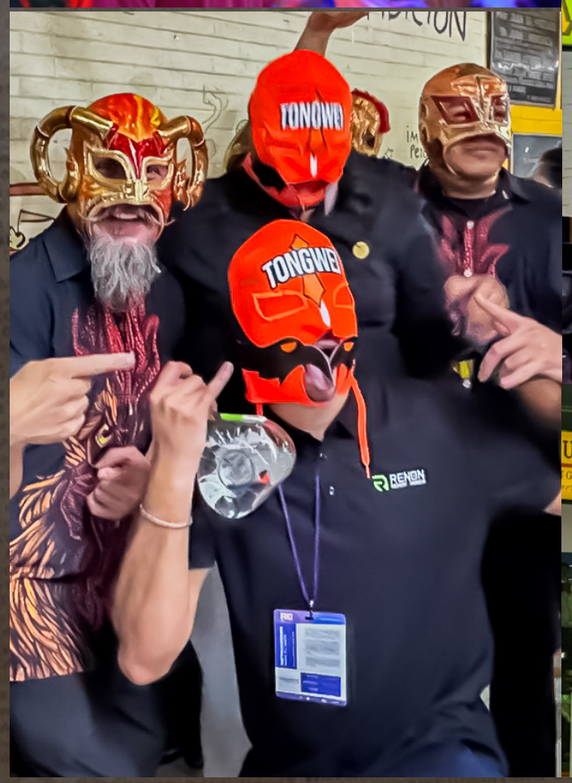
TONGWEI MS Mayorista Solar















# La industria solar corre por una causa que ilumina vidas: la histórica Carrera Solar 5K demuestra el poder de una comunidad comprometida




La energía solar está acostumbrada a transformar vidas. Lo hace todos los días llevando electricidad a hogares, negocios e industrias que buscan un futuro más sustentable. Sin embargo, en esta ocasión, la industria decidió demostrar que su impacto puede ir mucho más allá de la generación de energía.

En el marco de RE+ México 2026, CPEF, HOYMILES, QUARTUX, TONGWEI y CORPORATIVO SOLES, hicimos historia al organizar la primera Carrera Solar 5K de la industria fotovoltaica en México, un evento sin precedentes que logró reunir a cientos de profesionales del sector alrededor de una causa que representa lo mejor de nuestra comunidad:
**ayudar a quienes más lo necesitan.**

La iniciativa tuvo un objetivo muy claro desde el primer momento. Cada inscripción, cada paso recorrido y cada esfuerzo realizado durante la carrera contribuiría a una meta mucho más grande que cruzar una línea de llegada.

El 100% de lo recaudado será destinado a llevar energía eléctrica a una casa hogar para niños a través de Fundación Díaz, permitiendo que la energía solar llegue a donde puede generar un cambio profundo y duradero.







El Parque Tucson de Guadalajara fue el escenario perfecto para este encuentro. Desde las primeras horas de la mañana comenzaron a llegar instaladores, distribuidores, fabricantes, ingenieros, empresarios, estudiantes y profesionales de toda la cadena de valor fotovoltaica.
Lo que se vivió fue mucho más que un evento deportivo; fue una celebración de la unión que caracteriza a la industria solar mexicana.




Con cerca de 300 participantes inscritos, la respuesta de la comunidad superó todas las expectativas. Y quizás lo más inspirador de la jornada fue que la mayoría de los asistentes no eran corredores habituales. Muchos enfrentaban por primera vez el desafío de recorrer cinco kilómetros completos.

Hubo quienes llegaron con semanas de preparación y quienes prácticamente decidieron participar por el simple deseo de apoyar la causa. Algunos mantuvieron un ritmo constante durante todo el recorrido, mientras que otros tuvieron que luchar contra el cansancio, el calor y sus propios límites físicos. Sin embargo, todos compartían el mismo objetivo: sumar esfuerzos para cambiar la vida de niños que pronto podrán contar con acceso a energía eléctrica gracias a este proyecto.

Cada participante que cruzó la meta demostró que el verdadero espíritu de la industria solar no se mide únicamente en watts instalados o proyectos construidos, sino en la capacidad de trabajar unidos cuando existe una causa que vale la pena.

El ambiente vivido durante toda la mañana fue extraordinario. Colegas se animaban mutuamente durante el recorrido y representantes de distintas empresas convivieron en un espacio donde la competencia comercial quedó de lado para dar paso a la colaboración y al compañerismo.

Eventos como este son posibles gracias al compromiso de empresas que entienden que el crecimiento de la industria debe ir acompañado de una responsabilidad social genuina. Por ello, merece un reconocimiento especial el liderazgo y la visión de HOYMILES, QUARTUX, TONGWEI y CORPORATIVO SOLES,

quienes apostaron por una iniciativa innovadora que logró reunir al sector en torno a un propósito común.

Más allá de su papel como patrocinadores, estas empresas demostraron algo que caracteriza a los grandes líderes de la industria: su disposición permanente para construir comunidad, generar espacios de convivencia y utilizar su alcance para impulsar proyectos con impacto social real.

Su participación fue clave no solamente para hacer posible la carrera, sino para enviar un mensaje poderoso a toda la industria: cuando trabajamos juntos, somos capaces de generar cambios que trascienden los negocios y llegan directamente a las personas.

Asimismo, desde CPEF queremos expresar nuestro más profundo agradecimiento a todas las marcas, aliados estratégicos, colaboradores, voluntarios y participantes que creyeron en este proyecto desde el primer día. Gracias por sumarse con entusiasmo, por aportar tiempo, recursos y energía, pero sobre todo por compartir la convicción de que una comunidad fuerte es aquella que encuentra formas de ayudar a los demás. La respuesta obtenida confirma que la industria fotovoltaica mexicana no solo está creciendo en capacidad tecnológica y presencia de mercado; también está creciendo como comunidad. Una comunidad que entiende que el verdadero éxito se alcanza cuando el progreso beneficia a todos.

La Primera Carrera Solar 5K deja una huella que va mucho más allá de los kilómetros recorridos. Deja historias de esfuerzo personal, de trabajo en equipo, de solidaridad y de compromiso social. Deja la certeza de que existen empresas dispuestas a liderar con el ejemplo y profesionales comprometidos con construir una industria más humana.

**Pero, sobre todo, deja una luz encendida para quienes más la necesitan.**

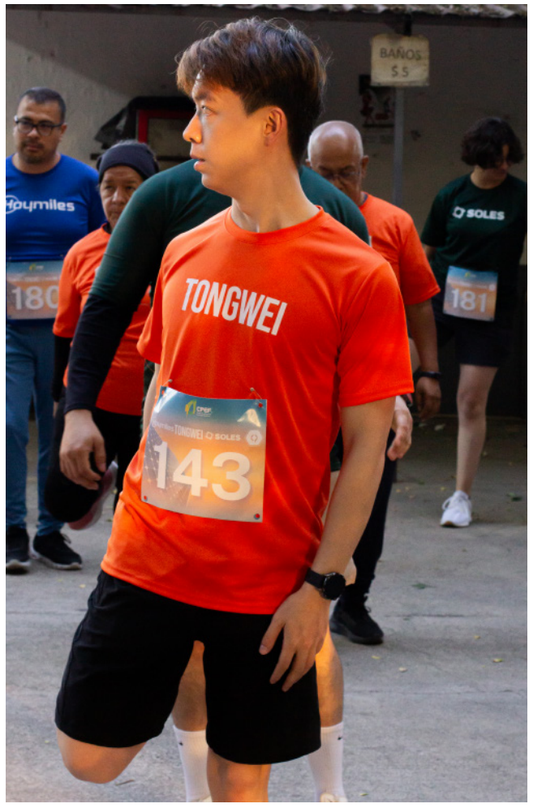
## PATROCINADORES OFICINALES DEL EVENTO

Hoymiles

QUARTUX ENERGY STORAGE SOLUTIONS

TONGWEI

SOLES















# DISTRIBUIDOR

DISTINGUIDO

SOLAREVER

*Quality is our life*

*CPEF agradece y reconoce a la marca su apoyo, confianza y compromiso con la profesionalización de la industria y con los más de 1,000 socios de nuestra organización entregándole este certificado de distribuidor distinguido durante el periodo 2026-2027*

*Mtro. Aldo Díaz Nuño*
*Presidente Nacional*

CPEF®
Consejo de profesionales en energía fotovoltaica

CPEF®
Consejo de profesionales en energía fotovoltaica

# NOTICIAS

Las más relevantes de la industria, en un solo lugar.
Aquí encuentras la información que mueve al sector.

# El almacenamiento como decisión financiera

Autor: María Fernanda Matus.

Durante años, el almacenamiento de energía se ha abordado principalmente desde lo técnico. Se ha hablado sobre los tiempos de respaldo, de los ciclos garantizados, de la degradación, la integración con sistemas fotovoltaicos, de qué tan preciso puede ser el peak shaving -estrategia para reducir el consumo de electricidad en las horas pico- y sobre cuánto soporte ofrece ante una falla en la red. Todo lo anterior, para probar que las baterías pueden operar con confiabilidad en entornos industriales exigentes.

Esa conversación sigue siendo indispensable. Sin embargo, ya no explica por sí sola por qué algunos proyectos avanzan y otros se quedan detenidos. Las baterías funcionan, la integración es viable y el comportamiento puede modelarse con bastante precisión. Aun así, cuando un proyecto no se aprueba, el obstáculo rara vez está en la ingeniería. Suele estar en cómo se asignan los recursos.

## Un componente de la estrategia de negocio

El almacenamiento no es únicamente una solución energética; es una decisión financiera, y cuando se analiza desde esa perspectiva, la discusión cambia. Una batería no compite solo contra otra; también lo hace contra ampliaciones productivas, automatización o expansión comercial e iniciativas que, en apariencia, están más directamente vinculadas al crecimiento del negocio.

Los sistemas de almacenamiento optimizan costos, reducen exposición y aportan estabilidad operativa. Tienen un valor estratégico, aunque no siempre se percibe como una inversión de crecimiento cuando el presupuesto es limitado y compite con otras prioridades en la mesa.

Recientemente trabajé en un proyecto de producción para una empresa industrial que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Una de sus planta presentaba altos costos por capacidad y procesos sensibles debido a las variaciones eléctricas. El sistema estaba correctamente dimensionado, con tiempos de respaldo definidos de acuerdo con el comportamiento real de la carga y capacidad para cubrir eventos críticos. Desde el punto de vista técnico, el proyecto estaba bien diseñado y la conversación con el área operativa fue clara: se entendía el valor y no había cuestionamientos sobre su funcionamiento.

Sin embargo, cuando pasó a análisis financiero, el eje cambió. ¿Debía priorizarse eficiencia energética o expansión productiva ese año? ¿Cómo afectaba el flujo de efectivo? ¿Encajaba con el plan de inversión comunicado al mercado?

## Alineados con la rentabilidad

En una empresa que cotiza, incluso una tecnología probada puede quedar rezagada si no compite por preservar margen y mejorar utilidades. La batería hacía lo que prometía; el reto no era técnico, sino financiero. Y en ese contexto, un CAPEX energético sólo avanza si el retorno es claro y se percibe como una decisión que fortalece la rentabilidad estructural. Cuando replanteamos la estructura para alinearla con la lógica de retorno y prioridades corporativas, el proyecto encontró espacio. No cambió el sistema, cambió la manera de integrarlo a la estrategia.

Este tipo de evolución no es nueva. En Estados Unidos, por ejemplo, desde mediados de la década pasada comenzaron a consolidarse esquemas tipo Energy-as-a-Service para almacenamiento detrás del medidor, donde las empresas contratan disponibilidad o servicio sin adquirir el activo. Entre 2016 y 208, en Alemania y Reino Unido, se expandieron modelos de arrendamiento operativo y estructuras híbridas que permiten tratar el sistema como gasto operativo en lugar de inversión directa.

## La tecnología no era distinta. Lo que cambió fue la estructura financiera.

Si queremos que el almacenamiento escale en el segmento industrial en México y el resto de Latinoamérica, necesitamos una mejor estructura bajo esquemas de financiamiento viables y alineados con la realidad de cada empresa. Lo anterior implica discutir financiamiento con la misma naturalidad con la que discutimos aspectos técnicos: contratos ligados a desempeño, arrendamientos operativos, adquisiciones a plazos, esquemas híbridos y estructuras que distribuyan riesgo y retorno de manera inteligente.

## La tecnología ya está lista. Eso no está en duda.

La velocidad de adopción dependerá de qué tan bien sepamos adaptarnos a la lógica financiera de cada organización, qué tan creativos seamos en los esquemas de adquisición y qué tan capaces seamos de integrar el almacenamiento a su estrategia financiera.
Ahí se definirá la siguiente etapa del mercado.



*Sobre el autor: María Fernanda Matus Figarola es Gerente de Desarrollo de Negocios Estratégicos en Skysense y Skyfund®, donde está a cargo del desarrollo y la estrategia comercial para proyectos solares y de almacenamiento de energía en México y América Latina.

PROVEEDOR

DISTINGUIDO

skysense®

*CPEF agradece y reconoce a la marca su apoyo, confianza y compromiso con la profesionalización de la industria y con los más de 1,000 socios de nuestra organización entregándole este certificado de proveedor distinguido durante el periodo 2026-2027*

*Mtro. Aldo Díaz Nuño*
*Presidente Nacional*

CPEF®
Consejo de profesionales en energía fotovoltaica



# El espejismo del 22%: Análisis definitivo del reporte de Generación Distribuida 2025

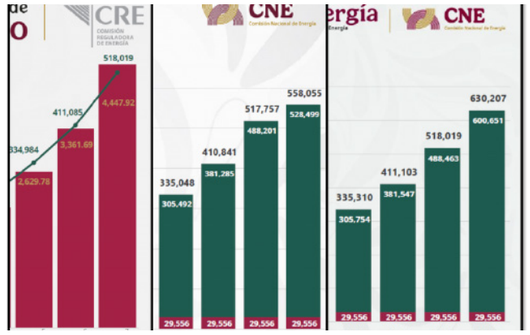
La toma de decisiones en la industria solar requiere precisión quirúrgica. Recientemente, la Comisión Nacional de Energía (CNE) publicó los resultados de las Solicitudes de Interconexión de Pequeña y Mediana Escala (SIPyME) y Solicitudes de Interconexión de Generación Distribuida con capacidad menor a 0.7MW correspondientes al segundo semestre de 2025.




Este documento oficial es la brújula del sector, y desmenuzar sus métricas arroja verdades incómodas y oportunidades que nadie en nuestra industria puede ignorar.

## Fin de las discrepancias: CNE y CRE hablan el mismo idioma

Para realizar un análisis serio, primero necesitamos una línea base confiable. A mediados de 2025, la Comisión Nacional de Energía CNE presentó cifras que mostraban fuertes variaciones interanuales y divergían drásticamente de los históricos de la Comisión Reguladora de Energía (CRE). Esto restó certeza al mercado por que no señalaba dónde se encontraban esas diferencias, hablaron de contratos cancelados y métricas distintas.




Sin embargo, en esta nueva entrega, la CNE corrige el rumbo y concilia sus datos con los de la CRE (Al menos al 2024). Aunque hay dispersión ligera en años previos, el último registrado formalmente por la CRE, ahora cuadra a la perfección en ambas dependencias, cerrando con:

**Contratos totales (2024): 518,019**
**Potencia instalada (2024): 4,447.92 MW**

Tener este consenso nos permite, por fin, aislar el ruido y evaluar el crecimiento real y comprobable entre 2024 y 2025.

## La superficie: Un crecimiento histórico aplastante

Si revisamos la fotografía panorámica, el ecosistema fotovoltaico en México mantiene crecimiento poderoso. Al cierre del segundo semestre de 2025, el histórico nacional alcanzó la cifra de 630,207 contratos, sumando una potencia instalada de 5,437 MW.

**El apunte cultural: Para poner en perspectiva el peso de 5,437 MW en redes descentralizadas: esto equivale a la potencia generada por más de cinco reactores nucleares comerciales**

**promedio operando a máxima capacidad, pero distribuidos en los techos de miles de mexicanos. Un hito en la resiliencia energética.**

Frente a la línea base de 2024, esto representa un crecimiento histórico acumulado del 22% tanto en volumen de contratos como en potencia y estoy seguro que veremos muchos titulares con esa información y la noticia es estupenda incluso para compartirla en redes, sin embargo, vale la pena ir mucho más a fondo en la información como siempre lo hemos hecho en CPEF.

## La realidad operativa: Desaceleración y el riesgo de la «pulverización»

Cuando extraemos el acumulado y nos concentramos puramente en la demanda anual (lo que se firmó e instaló únicamente durante 2025 contra 2024), la tendencia alcista se frena bruscamente y revela un mercado en transformación.

### 1. Contratos: Un avance marginal

Nuevos contratos 2024: 106,934
Nuevos contratos 2025: 112,188
Crecimiento real: Apenas un 5% de incremento interanual en la adquisición de nuevos sistemas.

### 2. Potencia instalada: El foco rojo de la industria

Nueva potencia instalada 2024: 1,086.23 MW
Nueva potencia instalada 2025: 989.38 MW
Contracción real: Una desaceleración del -9% en la demanda de megavatios.

### ¿Qué significa esto para tu empresa?

Este 5% de crecimiento no es solo un número; es tu nuevo benchmark de eficiencia. Como integrador o EPCista, ahora cuentas con una métrica clara para medir tu desempeño anual:

Si creciste por encima del 5% contra 2024: Felicidades, tu empresa ha logrado un crecimiento real frente al mercado, ganando participación y terreno frente a tus competidores.

Si tu potencia instalada se mantuvo igual que el año pasado: Aunque el mercado nacional cayó un -9%, tu empresa está robusteciendo sus sistemas un 9% por encima del promedio, lo que muestra una mayor eficiencia operativa o un enfoque en proyectos de mayor valor.

¿Esto es normal? No, México sigue creciendo en generación distribuida, pero el 2025 nos dejó claro que el ritmo no fue tan contundente como en años previos.

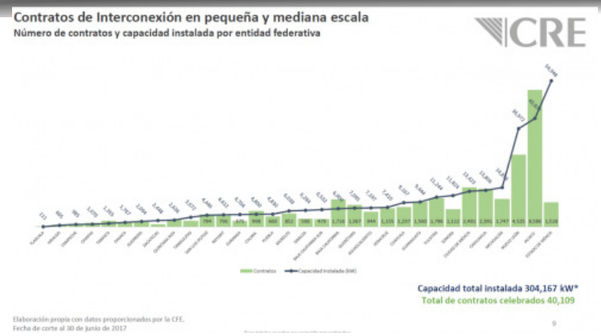
## El efecto de la «Falsa Fotografía» 2026

CPEF ha realizado encuestas trimestrales donde sus más de 1,100 asociados y miembros del sector han reportado un incremento considerable en las ventas durante los primeros meses del 2026, motivado principalmente por la urgencia de anticipar incrementos de precios ante los aranceles chinos.

No obstante, debemos ser cautelosos: la grave falta de medidores bidireccionales que enfrentamos actualmente generará una falsa fotografía estadística al cierre del año. Muchos proyectos están instalados, pero no están siendo contabilizados en las estadísticas de CFE porque no pueden interconectarse formalmente. La industria está creciendo más rápido de lo que los reportes oficiales podrán reflejar en los próximos meses.

## El mapa estatal: ¿Quién domina la Generación Distribuida?

Para desglosar el comportamiento estatal, hemos refinado la data oficial. La CNE omitió en sus métricas actuales los 29,566 registros del régimen de SIPyME de 2017, lo que representaba una dispersión del 5% frente a los datos de la CRE. Para corregirlo, cruzamos esta información con el reporte del primer semestre de 2017 de la CRE (40,109 registros), logrando minimizar el error estadístico a menos del 2%.




Jalisco se mantiene como el líder hegemónico, cerrando con 17,659 contratos nuevos y más de 130 MW instalados. No obstante, el crecimiento lineal de sus seguidores es más acelerado:

Nuevo León: 14,592 contratos y 112 MW (Crecimiento lineal: 26%)
Chihuahua: 10,590 contratos y 89 MW (Crecimiento lineal: 27%)
Guanajuato: 6,664 contratos y 78 MW (Crecimiento lineal: 26%)

Mientras Jalisco crece al 21%, estados como Chihuahua están acelerando el paso. Si la Secretaría de Desarrollo Energético Sustentable, dirigida por Manuel Herrera, no implementa acciones contundentes, el liderazgo jalisciense podría verse presionado en el corto plazo.

**Dato político: Estos 4 estados reúnen el 42% de los contratos del país y son entidades de oposición. Los esfuerzos en estados donde gobierna Morena para impulsar la agenda de energías renovables de la Presidenta Claudia Sheinbaum Pardo aún no logran los resultados competitivos esperados.**

## Desempeño y Liderazgo Estratégico

En competitividad, Coahuila y Michoacán ganaron posiciones, mientras que el Estado de México cayó al séptimo lugar. En contraste, estados como Tamaulipas brillan bajo la gestión de Walter Ángel Jiménez, Secretario de Desarrollo Energético, consolidándose como el estado con mayor crecimiento lineal en contratos (40%), logrando 3,603 hogares integrados en 2025.

Merecen mención especial:
Sonora: La visión del alcalde Antonio Astiazarán y el liderazgo de Karla Neubert directora de energía de Hermosillo, posicionan al estado como modelo de finanzas públicas y gobernabilidad mediante energía solar.

Yucatán: Con Ermilo Barrera Secretario de Economía del estado al frente, quien siempre ha tenido una visión sustentable, el estado mantiene un crecimiento sostenido ejemplar.

Sinaloa: Impulsado por una comunidad empresarial unida y la gestión de Alexis Lara.

## Valor del Mercado

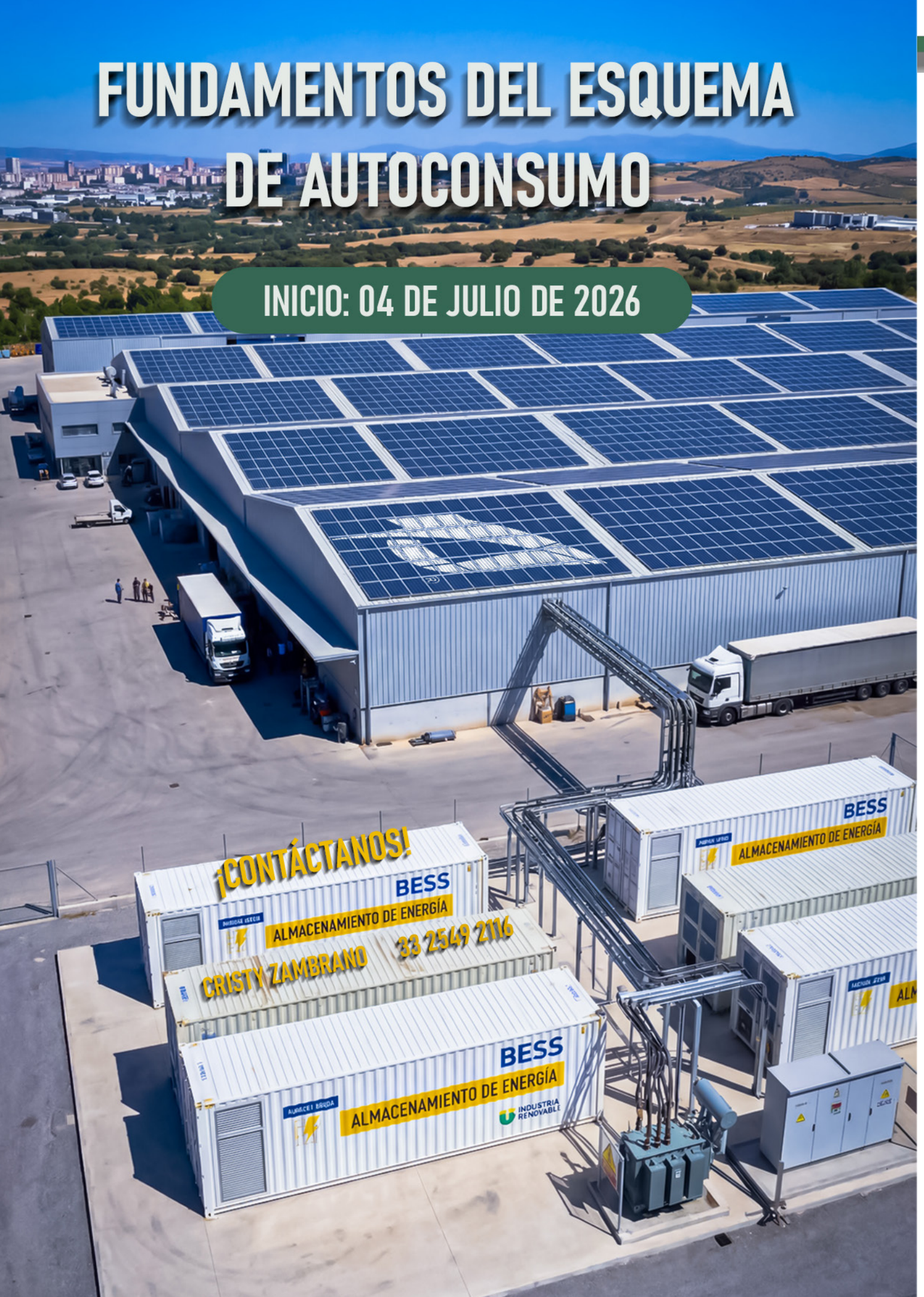
Diariamente, 340 hogares, comercios e industrias en México se suman a la generación distribuida.
Aquí la realidad financiera:

La brecha: Mientras la CNE registra un valor de mercado de 2.56 USD/watt, el Monitor Solar del CPEF detecta un costo promedio real de 0.88 USD/watt.
Dimensión: Esto arroja un valor de mercado nacional anual de 920.42 millones de USD.

## Análisis por escala: El reto de la visibilidad y el futuro de la industria

Más allá de los números totales, el reciente documento de la CNE nos ofrece una radiografía por tamaño de proyecto y modelo de contrato, aunque con un giro metodológico que complica la interpretación fina. En el modelo de Medición Neta, la autoridad ha realizado un recorte poco funcional: ha unificado el rango de instalaciones menor a 50 kW.

Anteriormente, contábamos con cuatro límites precisos (0-5 kW, 5-10 kW, 10-30 kW y 30-50 kW), lo que nos permitía distinguir con claridad entre la adopción residencial y la comercial pequeña. Hoy, al agrupar este segmento —que representa el 97% de los datos y más de 583,109 contratos—, perdemos




la capacidad de medir con exactitud dónde se concentra realmente el crecimiento. Sabemos que este bloque creció aproximadamente un 15%, pero carecemos de la certeza necesaria para diferenciar el comportamiento del hogar frente al negocio.

Por el contrario, en el segmento de Comercial e Industrial (C&I) la imagen es cristalina: existe un incremento muy notorio en los proyectos de 50 kW a 250 kW. Esto confirma que la pequeña industria sigue confiando en la energía solar como un modelo financiero estratégico, impulsado principalmente por la deducción del 100% del ISR (conforme al artículo 34 de la Ley del ISR). Hay una demanda latente de empresarios que, con instalaciones actuales de 50 kW, esperan confiabilidad y agilidad regulatoria para escalar sus proyectos hacia los 200 kW o 500 kW bajo el nuevo modelo de autoconsumo.

| Rango Inst. (kW) | Solicitudes | % Solicitudes | Capacidad (MW) | % MW |
|---|---|---|---|---|
| 0 a 50 | 583,109 | 98.23 | 3,251.46 | 63.59 |
| 50 a 100 | 4,765 | 0.80 | 341.52 | 6.68 |
| 100 a 250 | 3,357 | 0.57 | 531.14 | 10.39 |
| 250 a 500 | 2,376 | 0.40 | 989.02 | 19.34 |
| Total | **593,607** | **100.00** | **5,113.14** | **100.00** |

**Net Metering desaparece.**

**Es imperativo puntualizar que, si bien diversos sectores del mercado han mantenido una narrativa constante respecto a la supuesta eliminación del esquema de medición neta, dicha información carece de sustento en el marco normativo vigente. CPEF identifica que gran parte de esta incertidumbre responde a estrategias externas de cabildeo y a la promoción de servicios de consultoría especializada, más que a cambios regulatorios concretos. En estricto apego a la seguridad jurídica, esta Presidencia reafirma que, mientras no exista una disposición oficial publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) que revoque los esquemas actuales, el Consejo mantiene su compromiso inalterable con la promoción de la Generación Distribuida bajo los parámetros legales establecidos, centrando todos sus esfuerzos institucionales en elevar la profesionalización, la calidad técnica y la certeza operativa para todos sus agremiados.**

**Resumen: Resiliencia frente a la incertidumbre**

La energía solar en Generación Distribuida ha demostrado ser un sector resiliente, capaz de adaptarse y de consolidarse como un negocio robusto. El 2025 no alcanzó las expectativas de crecimiento iniciales, influenciado principalmente por la incertidumbre regulatoria respecto a las nuevas DACGs y la transición al modelo de autoconsumo.

El 2026 se perfila como un año de transición crítica, tanto para los actores clave de la industria como para la infraestructura de CFE. Ante este escenario, la responsabilidad recae directamente en nosotros: la industria debe proteger a toda costa la calidad y la ética en cada instalación.

El riesgo mayor es que permitamos que la energía solar se convierta en un commodity de empresas sin marca, sin garantías y sin seguridad para el usuario final. Si permitimos que eso ocurra, estaremos destruyendo activamente una industria que hoy representa un valor de mercado de casi mil millones de dólares anuales.

La profesionalización no es opcional; es nuestra única barrera contra la obsolescencia y el único camino para asegurar un futuro energético próspero para México.

Ojalá, todos juntos, seamos capaces de crear una industria resiliente.

Autor: Readacción CPEF

# Hoymiles lanzará en México el nuevo microinversor MIS-W- Pro (2250W- 2750W) para sistemas solares de alto rendimiento



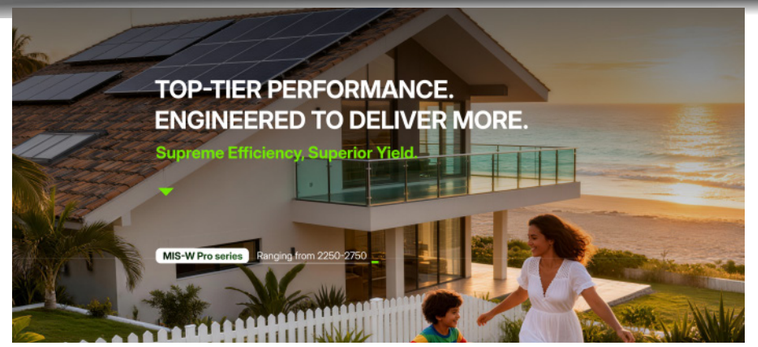

Ciudad de México, 15 de Junio de 2026 –

En un contexto donde el mercado solar mexicano evoluciona hacia módulos fotovoltaicos de mayor potencia y soluciones más eficientes, Hoymiles anunció el lanzamiento en el país de su nueva serie Microinversor MIS-W- Pro, diseñada para optimizar el rendimiento energético y reducir costos en instalaciones residenciales y comerciales.

La nueva generación de microinversores responde a la creciente demanda por sistemas más potentes, escalables y seguros, en un mercado donde el costo por watt y el retorno de inversión (ROI) se han convertido en factores clave para la adopción de energía solar.

## Diseñado para el nuevo estándar del mercado solar mexicano

Con la transición hacia módulos de mayor capacidad, la serie MIS-W- Pro permite una arquitectura de sistema más eficiente, reduciendo el número de equipos necesarios y simplificando la instalación. Esto se traduce en:




- Menor costo por watt instalado
- Mayor eficiencia en el diseño del sistema
- Mejor retorno de inversión para proyectos residenciales y comerciales

## Eficiencia y desempeño en condiciones reales

La nueva serie MIS-W Pro incorpora una arquitectura de última generación diseñada para maximizar la producción energética en aplicaciones comerciales. Para el mercado mexicano, estará disponible inicialmente el modelo MIS-W Pro de 2500W, el cual alcanza una eficiencia pico del 98%, posicionándose entre los microinversores más avanzados de su categoría.

Entre las principales características del MIS-W Pro 2500W destacan:

- Compatibilidad con módulos fotovoltaicos de hasta 840 W, permitiendo aprovechar la nueva generación de paneles de alta potencia.
- Amplio rango de seguimiento MPPT de 22 a 120 V, optimizando la captación de energía y extendiendo las horas efectivas de generación.
- Operación estable a temperaturas de hasta 45°C sin pérdida de potencia, garantizando un desempeño confiable y continuo incluso en condiciones climáticas extremas.

Estas características permiten maximizar la producción energética incluso en escenarios de sombreado parcial o altas temperaturas, condiciones comunes en diversas regiones de México.

Con una potencia de salida de 2500W, el MIS-W Pro ofrece una solución ideal para proyectos comerciales y sistemas fotovoltaicos de alta potencia que buscan optimizar el rendimiento y el aprovechamiento energético de cada módulo instalado.

## Instalación más rápida y menor costo operativo

Uno de los diferenciadores clave de la serie es su enfoque en eficiencia operativa:

- Diseño plug-and-play
- Cables CC integrados de 600 mm
- Conectividad mediante Wi-Fi, Bluetooth y Wi-Fi Mesh

Gracias a esto, los tiempos de instalación y puesta en marcha pueden reducirse hasta en un 70%, impactando directamente en los costos de implementación.



## Seguridad y confiabilidad para el largo plazo

En materia de seguridad, la serie MIS-W- Pro incorpora:

- Protección AFCI certificada bajo UL 1699B
- Diseño de bajo voltaje DC (≤120V)
- Cumplimiento con estándares internacionales (NOM, UL, IEC)
- Protección IP67 para operación en exteriores

El equipo ha sido sometido a más de 10,000 horas de pruebas y presenta una tasa de falla inferior al 0.2%, lo que refuerza su confiabilidad en proyectos de largo plazo.

# FABRICANTE
## DISTINGUIDO

Hoymiles

*CPEF agradece y reconoce a la marca su apoyo, confianza y compromiso con la profesionalización de la industria y con los más de 1,000 socios de nuestra organización entregándole este certificado de fabricante distinguido durante el periodo 2026-2027*

*Mtro. Aldo Díaz Nuño*
*Presidente Nacional*

CPEF®
Consejo de profesionales en energía fotovoltaica



### Producción local y fortalecimiento del mercado mexicano

El lanzamiento se da en un momento clave para Hoymiles en la región. Desde su llegada a América Latina en 2016, la compañía ha participado en más de 200,000 instalaciones solares, consolidando su presencia con equipos locales de soporte técnico y marketing.

Con la puesta en operación de su planta de manufactura en México en 2024, Hoymiles ha fortalecido su cadena de suministro, permitiendo:

- Entregas más rápidas
- Reducción de costos logísticos
- Mayor estabilidad en el servicio

Actualmente, la compañía reporta un tiempo de atención menor a 36 horas y un nivel de satisfacción del cliente del 98.7% en la región.

### Visión estratégica del mercado

México es uno de los mercados más dinámicos en América Latina en la adopción de energía solar, y estamos viendo una clara transición hacia sistemas de mayor potencia y soluciones más inteligentes.
El lanzamiento del MIS-W- Pro responde directamente a esta evolución: buscamos ofrecer a instaladores y desarrolladores una tecnología que no solo maximice la generación de energía, sino que también reduzca costos, simplifique la instalación y mejore el retorno de inversión. Nuestro objetivo es seguir impulsando el acceso a energía solar confiable, eficiente y escalable en todo el país.

### Monitoreo inteligente y gestión remota

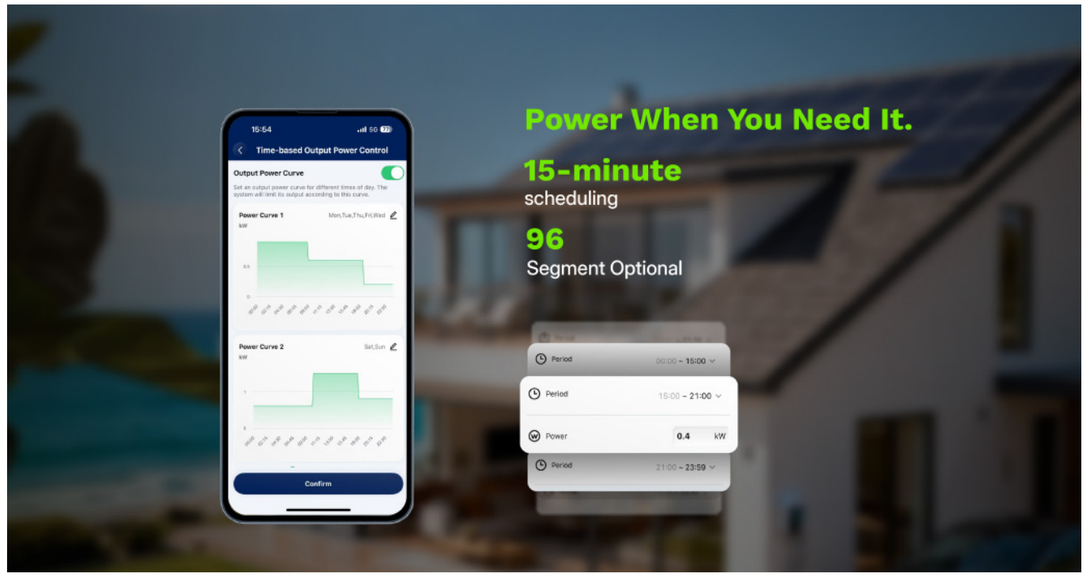
El sistema se integra con la plataforma S-Miles Cloud, que permite monitoreo en tiempo real, diagnóstico remoto y mantenimiento más eficiente, optimizando la operación de los sistemas fotovoltaicos.

### Disponibilidad

La nueva serie MIS-W Pro estará disponible en México a través de la red oficial de distribuidores de Hoymiles a partir del Q3 de este año. Inicialmente, el mercado mexicano recibirá la versión MIS-W Pro de 2500W, cuya disponibilidad está prevista para finales de julio e inicios de agosto de 2026.

### Acerca de Hoymiles

Fundada en 2012, Hoymiles es un proveedor global de soluciones MLPE (Module-Level Power Electronics) y almacenamiento energético, especializado en microinversores y sistemas inteligentes de energía. Con una visión enfocada en un futuro más limpio y sostenible, la compañía impulsa la adopción de energía solar mediante tecnología eficiente, confiable y accesible, liderando la evolución hacia sistemas energéticos más inteligentes a nivel global.

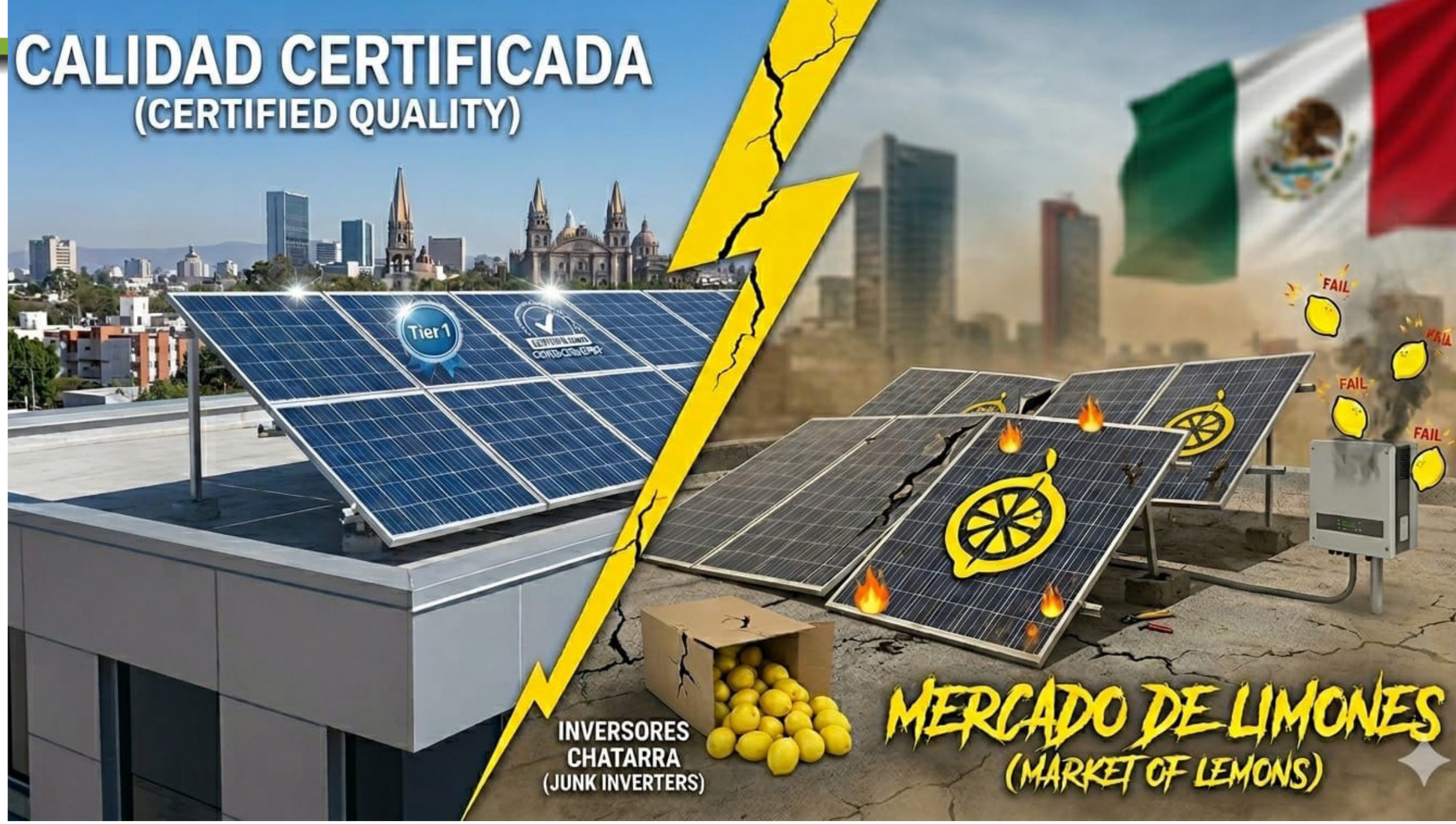


# El «Mercado de los Limones» y el inminente colapso de la confianza solar en México.

En 2001, George Akerlof ganó el Premio Nobel de Economía al explicar un fenómeno letal: el «Mercado de los Limones». En Estados Unidos, un lemon es un auto usado que sale defectuoso. Su teoría demuestra que cuando existe asimetría de información —es decir, cuando el vendedor conoce la calidad de lo que vende, pero el comprador no tiene forma de distinguirla a simple vista— el comprador asume que lo van a estafar y solo está dispuesto a pagar un precio promedio bajo.

El problema para poner el ajemplo de Arkelof, reside en que los propietarios de coches de mala calidad (conocidos como «lemons», «cacharros», en EE. UU.), intentarán hacer pasar sus vehículos por otros que se encuentran en buen estado. Al no poder diferenciar las calidades, los compradores hacen oferta por un valor equivalente a la calidad esperada (que será la suma de las diferentes calidades por la probabilidad de que le toquen, menor cuantos menos coches de buena calidad existan en el mercado). A estas ofertas, menores que el valor que los vehículos de buena calidad, los vendedores de coches buenos se retiran del mercado. El consumidor recalcula probabilidades (ahora hay menos probabilidades de encontrar un coche bueno) y las ofertas son menores. Ante esta nueva caída de la demanda, los mejores coches (ahora menos buenos) salen del mercado. Este proceso se repite hasta que solo los peores coches, los lemons, están en el mercado.

Este es exactamente el fenómeno que está viviendo el boom de los paneles solares en México debido a la falta de una regulación estricta y a la sobresaturación de proveedores informales. Los vendedores de alta calidad, al no poder competir por precio, abandonan el mercado, dejándolo inundado de basura. El efecto es aún más catastrófico cuando el propio vendedor ni siquiera sabe lo que está instalando.




## La tormenta perfecta: Asimetría y Guerra de Precios

Para el cliente promedio, un panel solar no es más que un rectángulo azul en el techo. No tiene las herramientas técnicas para distinguir, a simple vista, un módulo, un inversor o una estructura de primera línea con garantías reales, de uno genérico que fallará irremediablemente en dos años. Al no notar la diferencia de valor, el cliente se decanta por la cotización más barata.

Pero el problema no es solo la ignorancia del consumidor final, sino la profunda desprofesionalización de la oferta. En una capacitación reciente impartida a 50 actores activos de la industria, los datos fueron alarmantes: menos de 10 personas sabían definir qué es el nivel Tier 1 y la bancabilidad, y menos del 2% comprendía la eficiencia del módulo y su tecnología. Estamos hablando de aspectos básicos de valor, que la mayoría desconoce.

## El «Hombre Panel» y el riesgo de autodestrucción

Aquí es donde entra el efecto «Limón». Las empresas serias, aquellas que invierten en ingenieros certificados, estructuras de aluminio anodizado grado marino y componentes respaldados, se ven imposibilitadas para competir en precio contra los «instaladores de cajuela» o el mal llamado «hombre panel». Si las empresas estructuradas se retiran porque el negocio deja de ser rentable, el mercado mexicano se llenará de instalaciones deficientes, riesgos de incendio estructural y nulo servicio postventa. Las fallas, los paneles que salen volando en la primera tormenta y los clientes engañados generan una publicidad tóxica inmediata.

Akerlof demostró que un mercado sin confianza no solo funciona mal, sino que se autodestruye.

Hoy, el peor enemigo de la energía limpia no es la CFE; es la desconfianza del consumidor que ya fue estafado por un «hombre panel». Y existe un peligro aún mayor:

si el sector destruye su propia reputación con accidentes e incendios, invitará a una sobrerregulación gubernamental tan asfixiante que terminará castigando por igual a justos y pecadores.

### La ruta de supervivencia: Valor, Comunidad y un Nuevo Estándar.

En México, conformarnos con el mínimo legal ya no es suficiente. La NOM y las certificaciones de CONOCER actuales están rebasadas. Incluso la nueva certificación EC0586, que apenas está por salir, nace ya obsoleta frente a la velocidad de la innovación tecnológica en el mercado y a los profundos cambios legislativos de este año en materia de Generación Distribuida y Almacenamiento.

¿Qué tenemos que hacer como industria para no convertirnos en el mercado chatarra que hoy sufren los calentadores solares?

° Elevar y comunicar la oferta de valor: Informar claramente al usuario final sobre las diferencias técnicas y financieras reales de su inversión.

° Invertir en capacitación estructural: No basta con que el dueño sepa de ingeniería; todo el equipo debe estar al nivel de la tecnología que ofrece.

° Hacer comunidad: Señalar de forma conjunta a quienes están dañando la industria, establecer alianzas estratégicas y definir unidos el estándar de calidad.

° Educar al usuario final. Instruir al usuario final lleva tiempo. Pero que conozca de calidades, de productos, de tecnología y de garantías, garantiza que pueda exigir más. La industria de cómputo pasó por algo similar. La clave fue informar al cliente qué era una tarjeta madre, qué era un disco duro, para qué le servía una tarjeta gráfica más grande. Esto fue la clave para que la gente dejara de comprar producto ensamblado basura y empezara a comprar producto de calidad respaldado por empresas serias.

Las empresas de la industria deben mirar más allá de la venta rápida. O adoptan una visión global con un valor competitivo, tecnológico y profesional en toda su estructura corporativa, o, sin saberlo, estarán matando a su propia empresa.

El artículo original de George Akerlof («The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism«, publicado en Quarterly Journal of Economics («El Mercado de Cacharros: Incertidumbre en las calidades y el Mecanismo de Mercado» 1970) fue rechazado por las tres revistas de economía más prestigiosas del mundo antes de ser publicado.

Los editores le decían que su teoría era «trivial» o que, de ser cierta, la economía clásica dejaría de funcionar. Años después le dieron el Nobel y se ha visto el patrón repetitivo una y otra vez en diferentes mercados. Lo mismo pasa en nuestra industria: cuando le adviertes a los instaladores empíricos sobre el colapso del mercado, te tildan de exagerado. ¿Esperaremos hasta que se destruya? al cabo ¿qué podría saber un Premio Nobel de Economía sobre vender paneles solares en México?



Del autor: Desde el 2021 Aldo está en ininterrumpidamente la lista de los 100 líderes del sector energético en México. Actual Presidente Nacional de CPEF. Escritor del primer Best Seller de la industria fotovoltaica hispanoparlante «El Negociador Solar», filántropo en la Fundación Díaz, asociación civil dedicada a llevar luz a los más desfavorecidos.

# Invernadero Fotovoltaico Inteligente: Arquitectura Solar y Agrovoltaica para la Autosuficiencia Alimentaria Urbana

El crecimiento acelerado de las ciudades y la presión constante sobre los recursos naturales han impulsado la necesidad de replantear los modelos tradicionales de producción de alimentos y generación de energía. En este contexto surge el Invernadero Fotovoltaico Inteligente, un proyecto desarrollado por NRB Smart, que integra arquitectura fotovoltaica, agrovoltaica y sistemas de eficiencia energética con el objetivo de demostrar que es posible producir alimentos de forma sostenible dentro de entornos urbanos, reduciendo al mismo tiempo la huella ambiental.

El proyecto nace como una respuesta a dos problemáticas principales: por un lado, la dependencia de fuentes de energía convencionales altamente contaminantes, y por otro, la falta de acceso a alimentos frescos producidos localmente en las ciudades. Ambos retos están estrechamente relacionados, ya que la producción agrícola tradicional requiere grandes extensiones de terreno, consumo elevado de agua y energía, y una logística compleja que incrementa las emisiones de carbono.



### Origen y contexto del proyecto

El Invernadero Fotovoltaico Inteligente se concibió como parte de una propuesta integral de innovación aplicada a la arquitectura y al sector agroalimentario. Desde su etapa conceptual, el proyecto fue pensado no solo como una infraestructura agrícola, sino como un caso de estudio que permitiera evaluar la viabilidad técnica, económica y ambiental de integrar tecnologías fotovoltaicas directamente en la envolvente arquitectónica.

A diferencia de los invernaderos convencionales, este proyecto incorpora vidrio fotovoltaico (BIPV) en su estructura, permitiendo que la superficie destinada a la captación solar cumpla una doble función: proteger los cultivos y generar energía eléctrica. Esta integración arquitectónica responde a una tendencia global que busca transformar los edificios

en elementos activos dentro del sistema energético, en lugar de ser simples consumidores de electricidad.

El proyecto se desarrolló en colaboración con redes especializadas como la BIPV International Network of Solar Architecture y la Red Agrovoltaica Mexicana (RAMe), lo que permitió enriquecer el diseño con criterios internacionales y asegurar que la propuesta estuviera alineada con las mejores prácticas del sector.

## Objetivo general y enfoque del proyecto

El objetivo principal del Invernadero Fotovoltaico Inteligente es demostrar la viabilidad de un modelo agrovoltaico urbano autosuficiente, capaz de producir alimentos de manera eficiente mientras genera su propia energía limpia. Este enfoque busca optimizar el uso del suelo, un recurso cada vez más limitado en las ciudades, y reducir la dependencia de insumos externos.

De manera específica, el proyecto persigue los siguientes objetivos:

- Integrar tecnología fotovoltaica en la arquitectura del invernadero mediante vidrio solar.
- Reducir el consumo energético y de agua en la producción agrícola.
- Disminuir las emisiones de $CO_2$ asociadas a la generación de energía y a la cadena de suministro de alimentos.
- Crear un modelo replicable que pueda adaptarse a distintos contextos urbanos.
- Servir como herramienta educativa y de sensibilización sobre sostenibilidad y energías renovables.

## Descripción técnica y desarrollo del proyecto

El invernadero cuenta con una superficie aproximada de 100 m² y una potencia instalada de 6 kWp, generada a partir de módulos fotovoltaicos integrados en el vidrio de la estructura. Esta energía es utilizada para abastecer los sistemas internos del invernadero, incluyendo iluminación auxiliar, sistemas de riego por aspersión y equipos de monitoreo ambiental.

Uno de los aspectos clave del diseño fue lograr un equilibrio entre la captación solar y la transmisión de luz necesaria para el correcto desarrollo de los cultivos. Para ello, se seleccionaron soluciones de vidrio fotovoltaico que permiten el paso controlado de radiación solar, evitando el sombreado excesivo y contribuyendo al confort térmico del espacio.

El sistema de riego fue diseñado para maximizar la eficiencia hídrica, logrando una reducción de hasta 50% en el consumo de agua en comparación con métodos tradicionales. Asimismo, se incorporaron principios de agricultura de precisión, permitiendo el control de variables como temperatura, humedad y luminosidad.



## Retos y problemáticas durante el desarrollo

Como todo proyecto innovador, el Invernadero Fotovoltaico Inteligente enfrentó diversos retos durante su desarrollo. Uno de los principales desafíos fue la integración entre arquitectura y tecnología fotovoltaica, ya que el uso de vidrio solar aún no es una práctica común en proyectos agrícolas en México.

Otro reto importante fue la compatibilidad entre las necesidades de los cultivos y los requerimientos técnicos de los sistemas fotovoltaicos. Fue necesario realizar estudios y simulaciones para asegurar que la producción energética no comprometiera el crecimiento de las plantas.

Además, se enfrentaron retos relacionados con la normativa y la disponibilidad de información técnica local sobre agrovoltaica, lo que reforzó la importancia del proyecto como un caso de estudio pionero para futuras aplicaciones en el país.

## Resultados esperados e impacto proyectado

Actualmente, el proyecto se encuentra en proceso de implementación, por lo que los resultados finales aún están en evaluación. Sin embargo, se espera un impacto positivo significativo en distintos niveles.

Desde el punto de vista ambiental, se estima una reducción anual de aproximadamente 10 toneladas de $CO_2$, lo que equivale al impacto ambiental positivo de la plantación de cientos de árboles. En términos energéticos, el sistema permite un ahorro anual aproximado de $30,660 MXN en costos de electricidad, mientras que la producción agrícola puede generar ingresos estimados en $112,500 MXN anuales.

A nivel social, el proyecto contribuye a la producción sostenible de alimentos en entornos urbanos, fortalece la resiliencia de las ciudades y promueve la educación ambiental. Asimismo, busca sentar las bases para la obtención de parámetros técnicos aplicables a futuros proyectos agrovoltaicos.

## Un modelo alternativo a los invernaderos tradicionales

El Invernadero Fotovoltaico Inteligente no pretende sustituir completamente a los modelos tradicionales, sino ofrecer una alternativa viable y escalable, especialmente en contextos urbanos donde el espacio y los recursos son limitados. La combinación de arquitectura solar y agricultura representa una oportunidad para redefinir la manera en que se diseñan los espacios productivos en las ciudades.

Este proyecto demuestra que la sostenibilidad no debe ser vista como un costo adicional, sino como una inversión estratégica con beneficios ambientales, sociales y económicos a largo plazo.

## Conclusión

El desarrollo del Invernadero Fotovoltaico Inteligente representa un paso importante hacia la integración real de energías renovables en la arquitectura y la agricultura urbana. A través del uso de vidrio fotovoltaico y principios agrovoltaicos, el proyecto evidencia que es posible avanzar hacia modelos de producción más eficientes, resilientes y autosuficientes.

NRB Smart reafirma con este proyecto su compromiso con la innovación, la arquitectura solar y el desarrollo de soluciones sostenibles que contribuyan a transformar el entorno urbano y energético. Más allá de un invernadero, esta iniciativa se consolida como una plataforma de aprendizaje, experimentación y replicabilidad para el futuro de las ciudades.

# CPEF y la Secretaría de Desarrollo Energético de Tamaulipas unen fuerzas para profesionalizar la industria solar en el estado



Con el firme objetivo de trazar una ruta de trabajo conjunto que garantice la calidad y seguridad en la transición energética, Eduardo Luna, el nuevo Delegado General del Estado de Tamaulipas por parte del Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF) para el periodo 2026-2028, sostuvo una fructífera reunión estratégica con Walter Ángel Jiménez, Secretario de Desarrollo Energético del Estado.

El encuentro tuvo como prioridad absoluta alinear los planes de desarrollo estatales con una estrategia de profesionalización urgente para el sector fotovoltaico, buscando erradicar las malas prácticas que amenazan la certidumbre de los usuarios.

## El reto: Crecimiento acelerado vs. Informalidad

El estado de Tamaulipas se ha consolidado como un polo de alto desarrollo en la materia. De acuerdo con el último reporte (2025) de la Comisión Nacional de Energía (CNE), la entidad registra 10,222 solicitudes de interconexión en Generación Distribuida, alcanzando una capacidad instalada de 99.96 MW.

Sin embargo, este «boom» solar ha traído consigo un desafío crítico. A la par del desarrollo, ha proliferado una gran cantidad de empresas instaladoras que operan en la informalidad, carecen de conocimientos técnicos estandarizados, no ofrecen garantías reales a los usuarios y operan sin el profesionalismo y la ética que requiere una infraestructura eléctrica. Esta situación daña severamente la confiabilidad y la imagen de toda la industria en la región.

## La preparación como única ruta al éxito

Durante la reunión, Eduardo Luna presentó al Secretario los esquemas de certificación y las directrices éticas que promueve el CPEF para combatir este rezago técnico. El Delegado General catalogó el encuentro como un paso fundamental para el estado y subrayó que la capacitación debe ser el pilar de cualquier instalador.

**«El éxito no llega por inspiración, llega por la preparación», destacó Luna.**

Esta filosofía es la misma que ha aplicado para consolidar el liderazgo de su propia empresa, Lut Solar, y es el mensaje central que busca transmitir al gremio tamaulipeco. El objetivo de la delegación del CPEF es inspirar y orientar a las demás empresas del estado para que sigan preparándose, abandonen la informalidad y se sumen a una comunidad estructurada donde, trabajando con ética y bajo las normativas correctas, «el sol sale para todos».

Con esta primera reunión de alto nivel, el CPEF y el Gobierno de Tamaulipas dan el primer paso para asegurar que el gran potencial solar del estado esté respaldado por manos expertas, seguras y altamente capacitadas.

FABRICANTE
DISTINGUIDO

TONGWEI

*CPEF agradece y reconoce a la marca su apoyo, confianza y compromiso con la profesionalización de la industria y con los más de 1,000 socios de nuestra organización entregándole este certificado de fabricante distinguido durante el periodo 2026-2027*

*Mtro. Aldo Díaz Nuño*
*Presidente Nacional*

CPEF
Consejo de profesionales en energía fotovoltaica



# PERFILES

# DANIEL DIEZ

## EL CATEDRÁTICO QUE ENSEÑA A PENSAR

Hablar de Luis Daniel Diez es hablar de conocimiento técnico, pasión por la enseñanza y una curiosidad que parece no tener límites. Ingeniero mecánico electricista, especializado en sistemas fotovoltaicos, almacenamiento y calidad de energía, se ha convertido en uno de los catedráticos más reconocidos de CPEF gracias a su capacidad para transformar conceptos complejos en aprendizaje práctico y accesible.

Pero detrás del profesionista que forma a cientos de especialistas en energía solar, existe una persona con gustos, aficiones y sueños que revelan una personalidad tan interesante como auténtica.

Si hubiera que elegir una bebida para acompañar una larga charla técnica o una noche de estudio, Luis Daniel no tendría problema en quedarse con una buena taza de café. Aunque disfruta tanto del café como del té, reconoce que el primero tiene un lugar especial en su rutina diaria.

Su gusto por descubrir nuevas experiencias también se refleja en la comida. Entre todos los platillos posibles, el Mongolian Beef ocupa el primer lugar en sus preferencias, acompañado por una admiración general por la gastronomía china. Quizá no sea casualidad que uno de los países que más desea conocer sea precisamente China, una nación que comparte espacio en su lista de destinos soñados junto a Irán, Turquía, Islandia, Colombia y Rusia.

Paradójicamente, el viaje que más lo marcó fue a Toronto. No por lo que encontró allá, sino por lo que le hizo valorar de vuelta en casa. La experiencia le recordó cuánto extrañaba México y todo lo que representa.

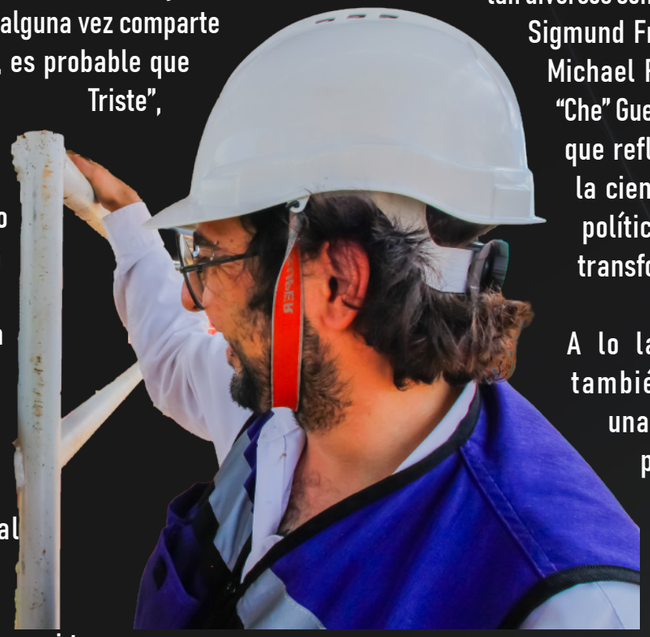
Quienes lo conocen saben que las mejores ideas suelen llegarle cuando el resto del mundo está durmiendo. Luis Daniel se define como un noctámbulo convencido, alguien que encuentra en la noche el espacio ideal para concentrarse,

aprender y crear. Tal vez por eso uno de sus mayores superpoderes profesionales sea el híperfoco, esa capacidad de sumergirse por completo en un problema hasta encontrar la solución.

Y hablando de habilidades peculiares, asegura tener un talento oculto que difícilmente aparecerá en un currículum: reconocer gatos a distancia. No sorprende entonces que, cuando se trata de elegir entre perros y gatos, la respuesta llegue sin titubeos: gatos, sin dudarlo.

Sin embargo, una de las facetas más inesperadas de Luis Daniel es su afición por la fotografía análoga. En una época dominada por lo digital, encuentra un encanto especial en los procesos tradicionales, donde cada fotografía requiere paciencia, atención y una mirada distinta para capturar el momento perfecto.

Su sensibilidad también se refleja en sus gustos musicales. Si alguna vez comparte el automóvil con él, es probable que escuche sonar "El Triste", de José José, una de esas canciones que simplemente no se pueden saltar. En cuanto a literatura, existe una obra que ocupa un lugar privilegiado en su biblioteca personal: Drácula, el clásico inmortal de Bram Stoker.



Cuando necesita desconectarse del ritmo acelerado de la vida profesional, prefiere la montaña antes que la playa. Quizá porque, al igual que él mismo, los paisajes montañosos invitan a la reflexión, la observación y la contemplación.

Definirse en una sola palabra nunca es sencillo, pero Luis Daniel lo hace con una que despierta curiosidad: "abstracto". Una descripción que parece encajar perfectamente con alguien que combina ciencia, creatividad, análisis y una forma muy particular de entender el mundo.

Desde pequeño ya mostraba señales de la vocación que marcaría su camino. Cuando le preguntaban qué quería ser de grande, respondía sin dudar: inventor. Hoy, de alguna manera, sigue siéndolo. Ya sea diseñando soluciones energéticas, explorando nuevas tecnologías o formando a las próximas generaciones de profesionales, la innovación continúa siendo parte esencial de su identidad.

Entre los personajes históricos con quienes le gustaría compartir una cena aparecen nombres tan diversos como Lázaro Cárdenas, Sigmund Freud, Nikola Tesla, Michael Faraday y Ernesto "Che" Guevara. Una selección que refleja su interés por la ciencia, la historia, la política y las ideas que transforman sociedades.

A lo largo de su vida también ha adoptado una filosofía sencilla pero poderosa, resumida en el mejor consejo que ha recibido:

"Si el problema tiene solución, ¿para qué te preocupas? Y si el problema no tiene solución, ¿para qué te preocupas?"

Una frase que parece describir perfectamente su forma de enfrentar los desafíos personales y profesionales. Cada mañana comienza de manera simple: una taza de café y el cuidado de sus plantas. Un ritual cotidiano que combina dos de las cosas que más aprecia: la tranquilidad y la constancia. Cuando se trata de tecnología, su entusiasmo va mucho más allá del teléfono celular. Entre sus herramientas favoritas destacan una impresora 3D y un analizador de redes, dispositivos que representan dos de sus grandes pasiones: la innovación y el entendimiento profundo de los sistemas eléctricos.

Si la energía solar no hubiera aparecido en su camino, probablemente estaría desarrollándose en la industria nucleoeléctrica o dedicándose a la divulgación científica. Dos alternativas que, al final, mantienen el mismo hilo conductor: el deseo de comprender el mundo y compartir ese conocimiento con los demás.

Y es precisamente ahí donde encontramos la esencia de Luis Daniel Diez. Más allá de proyectos, certificaciones o logros profesionales, el legado que desea dejar está relacionado con las personas. Su aspiración es impactar a jóvenes estudiantes a través de la enseñanza, motivándolos a cuestionar, analizar y construir sus propias ideas. Porque para él, educar no consiste únicamente en transmitir información. Consiste en formar individuos críticos, capaces de pensar por sí mismos y de transformar su entorno.

Una visión que explica por qué, dentro y fuera de las aulas de CPEF, Luis Daniel Diez se ha convertido en mucho más que un especialista en energía: se ha convertido en un formador de pensamiento.

## EL ES

# LUIS DANIEL DIEZ






# UN NUEVO PARADIGMA PARA LA ENERGÍA SOLAR EN MÉXICO: CPEF Y APSYSTEMS FIRMAN ALIANZA HISTÓRICA E INICIAN LA ERA DEL DISTINTIVO DESA




A través de una rigurosa validación técnica y comercial, APsystems se convierte en el primer "Fabricante Confiable" avalado por el CPEF. Este acuerdo sienta las bases operativas junto al Buró de Confiabilidad Energética (BCE) para mitigar riesgos en el mercado, profesionalizar el sector residencial e industrial, y ofrecer certidumbre absoluta a los inversionistas a través del Distintivo de Empresa Solar Auditada (DESA).

Por: Redacción Editorial CPEF
Guadalajara 17 de junio de 2026.

El sector de la energía solar fotovoltaica en México ha experimentado un crecimiento acelerado durante la última década, consolidándose como una de las alternativas más competitivas y viables para la transición energética del país. Sin embargo, la rápida expansión del mercado de Generación Distribuida y los sistemas de almacenamiento también ha traído consigo un reto crítico: la necesidad de estandarizar la calidad, asegurar las buenas prácticas de instalación y proteger a los usuarios finales frente a la asimetría de información y la proliferación de componentes sin soporte local.

Frente a este escenario, el pasado 16 de junio de 2026 se consolidó un hito que marcará un antes y un después en la narrativa energética de la región. El Consejo de Profesionales en Energía Fotovoltaica (CPEF), la máxima organización sectorial enfocada en la profesionalización solar en el país, formalizó la firma de un contrato histórico con APsystems, empresa líder global en tecnología de conversión de energía a nivel de módulo (MLPE) y sistemas de almacenamiento.

Este acto no representa un convenio comercial común; se trata de la entrega de la primera marca oficial validada por el CPEF bajo el riguroso sello de Fabricante Confiable. Este paso es, a su vez, el cimiento de una estrategia nacional de largo alcance: el nacimiento del Distintivo de Empresa Solar Auditada (DESA), un mecanismo que transformará la forma en que se evalúan, financian y construyen los proyectos fotovoltaicos en México.

## El Sello de "Fabricante Confiable": Una Auditoría a Profundidad

Para que una marca tecnológica obtenga el aval explícito de una organización con el peso técnico del CPEF, los criterios de evaluación no pueden limitarse a la popularidad comercial. La entrega de esta primera insignia oficial a APsystems es el resultado de una investigación exhaustiva y multidimensional que abarcó aspectos técnicos, legales y de infraestructura postventa.

En el ámbito técnico, los equipos de APsystems fueron sometidos a un análisis basado en pruebas de laboratorio y certificaciones internacionales de última generación. La evaluación no solo validó la eficiencia y seguridad de su portafolio de microinversores —tecnología en la que la marca es pionera global—, sino también sus sistemas de almacenamiento de energía mediante baterías (BESS). Estas soluciones integran arquitecturas avanzadas y algoritmos de Inteligencia Artificial destinados a optimizar la gestión de la demanda, predecir picos de consumo y garantizar la resiliencia de la red, elementos críticos para el mercado mexicano actual.

Más allá de los componentes físicos, la validación del CPEF exigió certidumbre corporativa. APsystems demostró contar con una estructura sólida dentro del territorio nacional que incluye:

Representación legal establecida en el país, lo que asegura el cumplimiento de las garantías a largo plazo y la responsabilidad jurídica ante cualquier eventualidad.

Personal técnico e ingenieros locales altamente capacitados, capaces de ofrecer un servicio postventa inmediato, soporte de ingeniería de proyectos y resolución de fallas en tiempo récord.

Un plan estratégico de expansión nacional, diseñado para descentralizar el soporte técnico y asegurar la disponibilidad de inventario y refacciones en las diversas regiones de la República Mexicana.

## ¿Por qué este hecho es histórico? El Camino hacia el Distintivo DESA

La relevancia de este convenio radica en su papel como detonador de un ecosistema de confianza institucional. La firma efectuada ayer es el primer eslabón de una serie de acciones conjuntas que el CPEF desplegará durante los próximos meses en estrecha colaboración con el Buró de Confiabilidad Energética (BCE). El objetivo central de esta alianza es la emisión formal del Distintivo de Empresa Solar Auditada (DESA).

El DESA se erigirá como la primera certificación integral en México avalada conjuntamente por el CPEF y las principales marcas del mercado, siendo emitido operativamente por el BCE. Este distintivo no evaluará únicamente las competencias individuales de un instalador, sino la estructura integral de las organizaciones que comercializan e integran soluciones solares en el país.

Para obtener el distintivo DESA, las empresas del sector deberán someterse a auditorías que verificarán cuatro pilares fundamentales:

Requisitos Legales: Cumplimiento normativo, contratos de adhesión alineados con la legislación de protección al consumidor, y estatus fiscal en orden.

Requisitos Comerciales: Transparencia en la oferta, esquemas de garantía explícitos y prácticas de venta éticas.

Requisitos Técnicos: Adherencia estricta a las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), uso de componentes certificados y metodologías de ingeniería seguras.

Requisitos Administrativos: Capacidad de gestión, solvencia operativa y procesos que aseguren la continuidad del negocio y el cumplimiento de las promesas de mantenimiento a largo plazo.

A partir de esta firma, la tecnología de APsystems adquiere un valor estratégico adicional para los integradores: los profesionales en México podrán utilizar la implementación de soluciones de esta marca para demostrar que cuentan con la compatibilidad técnica y los conocimientos necesarios en proyectos de baja y media tensión, así como en sistemas de almacenamiento, facilitando de forma directa el cumplimiento de los estándares exigidos para obtener la acreditación DESA.

## Voces de la Industria: Visión y Compromiso Colectivo

El acto protocolario contó con la presencia de las figuras clave que lideran este cambio de paradigma. Durante su intervención, Aldo Díaz, Presidente Nacional del CPEF, enfatizó la trascendencia de dotar al mercado de herramientas de control de calidad tangibles.

**"Hoy estamos haciendo algo histórico, creando el primer paso para que las empresas en México puedan certificarse."**

El gran reto de nuestro sector ha sido la falta de un filtro claro que distinga el esfuerzo profesional de la informalidad. Con este paso, los empresarios y usuarios finales podrán tener certeza absoluta de a quién comprar, respaldados por una claridad técnica completa y con productos comprometidos con la tecnología y la calidad mundial. Por ello, estamos muy orgullosos de que sea APsystems, una empresa de talla mundial, la primera en firmar esta alianza hacia la claridad del mercado", manifestó Díaz.



Por su parte, Gustavo Marín, Branch Manager para Latinoamérica de APsystems, abordó cómo la innovación tecnológica debe ir acompañada del desarrollo del capital humano y la responsabilidad social.



**"En APsystems no concebimos la innovación tecnológica de forma aislada. Estamos revolucionando nuestras soluciones con tecnología de punta"**

incorporando inteligencia artificial en nuestros nuevos productos para hacer los sistemas más eficientes y predictivos. Pero el verdadero valor se genera cuando esa tecnología es respaldada por el conocimiento. Por ello, mantenemos un programa intensivo de capacitación a profesionales en todo México, que incluye activamente a miles de jóvenes que todavía se encuentran en las aulas universitarias y técnicas. Compartimos profundamente los valores de CPEF hacia la profesionalización y nos entusiasma sumarnos a este esfuerzo que aportará confiabilidad, certidumbre y total transparencia al mercado solar mexicano", apuntó Marín.

## El Factor Financiero: El Respaldo de la Banca y los Activos

Un componente indispensable para que cualquier certificación tenga un impacto real en el volumen de negocios es su vinculación con el sector financiero. En este sentido, la firma contó con un participante estratégico de alto nivel: Humberto Cebada, Director General de Fortaleza Energy, quien fungió como testigo de honor del acuerdo.

## Hacia un Futuro de Certeza Energética

La firma del contrato entre el CPEF y APsystems, cobijada por el diseño del Distintivo DESA junto al Buró de Confiabilidad Energética, establece una nueva línea de base para la industria fotovoltaica mexicana. Al cerrar la brecha entre fabricantes, instaladores, entidades financieras y organismos de certificación, el sector no solo eleva su estándar de competitividad, sino que se blinda de cara a las exigencias regulatorias y operativas del futuro.




Fortaleza Energy, posicionada como una de las empresas líderes en México en la estructuración de activos y esquemas de financiamiento para proyectos sustentables, representa el puente entre la rigurosidad técnica y la viabilidad de capital. La presencia y validación de Cebada en este acto protocolario subraya que el Distintivo DESA y el sello de Fabricante Confiable se convertirán en métricas de mitigación de riesgo para los fondos de inversión y las instituciones bancarias. Un proyecto diseñado con tecnologías avaladas como APsystems e instalado por una empresa con certificación DESA reducirá drásticamente la tasa de siniestralidad técnica, acelerando la aprobación de créditos y mejorando las condiciones financieras para el usuario final.

A partir de hoy, los usuarios residenciales, comerciales e industriales que decidan apostar por la energía solar y el almacenamiento tendrán en sus manos una guía clara: el valor de la auditoría y el respaldo de marcas que no solo venden tecnología, sino que invierten en el desarrollo institucional del país. La era de la improvisación solar en México ha comenzado a ceder su lugar a la era de la certeza técnica.

# FABRICANTE
## DISTINGUIDO

APsystems
ALTENERGY POWER

*CPEF agradece y reconoce a la marca su apoyo, confianza y compromiso con la profesionalización de la industria y con los más de 1,000 socios de nuestra organización entregándole este certificado de fabricante distinguido durante el periodo 2026-2027*

*Mtro. Aldo Díaz Nuño*
*Presidente Nacional*

CPEF®
Consejo de profesionales en energía fotovoltaica

# FOTOVOLTAJE

**El medio de difusión más grande de la industria solar en México. Donde convergen las marcas líderes, los expertos y los tomadores de decisión del sector fotovoltaico.**




**Posiciona tu marca en el epicentro de la energía que está transformando al país.**