

Soltec y su recuperación: foco tecnológico y nuevo gobierno para consolidar resultados

- Soltec registra un beneficio de 12 millones en 2025 y renueva su cúpula directiva. La firma de seguidores solares apuesta por la tecnología para consolidar la recuperación.



junta general soltec

<https://www.merca2.es/2026/07/01/soltec-recuperacion-2026-foco-tecnologico-2408580/>

Alejandro Morales

Miércoles, 01 julio 2026

Soltec ha registrado un beneficio neto de **12 millones de euros** en el ejercicio 2025, según las cuentas aprobadas este lunes en la Junta General de Accionistas. La cifra marca un punto de inflexión para el fabricante murciano de seguidores solares, que venía de encadenar números rojos y reestructuraciones profundas en los dos años anteriores. El retorno a los beneficios llega acompañado de una renovación parcial del consejo, con la reelección de Mariano Berges como consejero ejecutivo y la ratificación de otros tres vocales, consolidando un gobierno corporativo que la propia empresa define como «más ágil y alineado con la hoja de ruta tecnológica».

El resultado de 12 millones no solo supone respirar tras un 2024 en pérdidas, sino que valida el giro estratégico iniciado en 2023: contención de costes operativos, ajuste de la cartera de proyectos y una apuesta decidida por el I+D en sistemas de seguimiento de alta precisión. La compañía no desglosó la cifra exacta de ingresos, pero fuentes próximas al consejo apuntan a una facturación consolidada cercana a los **520 millones de euros**, apoyada en la ejecución de grandes contratos en Brasil, Chile y España.

Publicidad

Resultados 2025: el giro hacia los números verdes

En la documentación presentada a la CNMV, Soltec detalla que el beneficio operativo (EBITDA) se situó en 28 millones de euros, frente a los 6 millones negativos del año anterior. El margen bruto por proyecto mejoró en casi cuatro puntos porcentuales, un reflejo directo de la renegociación de contratos y la introducción de la nueva generación de seguidores SFOne, con menores costes de montaje y mayor adaptabilidad al terreno. América Latina aportó el 55% de la cartera ejecutada, mientras que Europa —con España e Italia como puntales— representó el 30%.

Estos números, detalló el presidente ejecutivo, son el primer escalón de un plan a tres años que aspira a superar los 40 millones de beneficio neto en 2027. La clave, insistió, reside en el componente tecnológico: «No vamos a competir en precio con los fabricantes asiáticos; vamos a ofrecer un producto que, por eficiencia y vida útil, justifique un coste total de propiedad más bajo».

Cambios en el consejo y apuesta tecnológica

La Junta General de Accionistas, celebrada en la sede de Molina de Segura, también sirvió para **reelegir a Mariano Berges** como consejero ejecutivo, en un movimiento que refuerza la continuidad del proyecto. Junto a él, fueron ratificados tres vocales independientes vinculados al sector energético e industrial, entre ellos un ex directivo de Gamesa y una especialista en financiación verde. El consejo pasa así a once miembros, con mayoría de independientes, cumpliendo con las recomendaciones del nuevo Código de Buen Gobierno.

Uno de los puntos más comentados entre los accionistas fue la creación de un comité de innovación dentro del propio órgano de administración. Este comité supervisará directamente las inversiones en digitalización de la cadena de suministro y el desarrollo de los nuevos trackers bifaciales, un segmento en el que Soltec quiere doblar su cuota de mercado antes de 2028. La medida se interpreta como una señal clara de que la tecnología va a ocupar el centro de la estrategia corporativa, desplazando la anterior obsesión por el volumen de megavatios vendidos.

Soltec ha pasado de estar contra las cuerdas a consolidar un modelo de negocio rentable, pero la nueva fase exige velocidad de ejecución y músculo financiero para no ceder terreno.

La compañía comunicó también que el nivel de deuda financiera neta se redujo en 19 millones, situándose en 2,1 veces EBITDA, dentro de los ratios exigidos por la banca acreedora. Este desapalancamiento le otorga margen para financiar los próximos desarrollos sin necesidad de recurrir a ampliaciones de capital. De hecho, el plan de inversión previsto para 2026 ronda los 35 millones de euros, destinados sobre todo a laboratorios de I+D y a la ampliación de la planta de Brasil.

Soltec ante el escenario competitivo: la innovación como única salida

La fotovoltaica ha sido uno de los sectores más castigados por la presión de los grandes grupos chinos, que en 2025 coparon el 68% de la fabricación global de módulos y componentes. En este contexto, la vía de Soltec —especialización en producto y servicio— es pragmática, aunque no exenta de riesgos. La competencia de fabricantes como Trina Solar o Arctech, que avanzan en seguidores

propios integrados con sus módulos, amenaza con estrechar los márgenes incluso en nichos tecnológicos.

Creo que la decisión del consejo va en la dirección correcta, pero llega tarde. Soltec arrastra el lastre de una estructura financiera que se replanteó demasiado despacio, y ahora debe demostrar que la innovación no es solo un argumento de marketing. La presencia de perfiles con experiencia en reestructuraciones financieras y energía eólica añade un conocimiento sectorial valioso, aunque quizás insuficiente para competir con los gigantes que dominan la cadena completa desde el silicio hasta el inversor.

Aun así, el mercado europeo ofrece una ventana de oportunidad con los programas de subastas que priman el contenido local y los criterios de sostenibilidad. La Ley de Industria Cero Neto de la UE, que entrará en vigor en 2027, podría beneficiar a fabricantes como Soltec si consiguen posicionar sus seguidores como componente estratégico dentro de los proyectos subvencionables. El verdadero test será si la compañía es capaz de trasladar ese escudo regulatorio a un crecimiento de los pedidos en firme durante los próximos doce meses.