

El autoconsumo indio atrae al capital riesgo: SolarSquare ultima una ronda de 60 millones de dólares

- La startup de tejados fotovoltaicos prevé duplicar su valoración gracias a subsidios gubernamentales, consolidando el boom residencial en India, tercer productor solar global, y demostrando el atractivo de los mercados emergentes para los fondos internacionales.



El autoconsumo indio atrae al capital riesgo: SolarSquare ultima una ronda de 60 millones de dólares

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-autoconsumo-indio-atrae-al-capital-riesgo-solarsquare-ultima-una-ronda...>

Jaime Santisteban

Lunes, 25 mayo 2026

La startup de tejados fotovoltaicos prevé duplicar su valoración gracias a subsidios gubernamentales, consolidando el boom residencial en India, tercer productor solar global, y demostrando el atractivo de los mercados emergentes para los fondos internacionales

El mercado del autoconsumo fotovoltaico residencial en India está experimentando un crecimiento sin precedentes, consolidándose como uno de los polos de atracción más dinámicos para la inversión venture capital. Un ejemplo notable de este auge es **SolarSquare**, startup de energía solar para tejados domésticos que se encuentra en negociaciones avanzadas, según TechCrunch, para cerrar una ronda de financiación Serie C de entre 55 y 60 millones de dólares.

La operación estará coliderada por B Capital y Lightspeed Venture Partners, con la participación de su actual inversor, Elevation Capital. Este movimiento elevará la valoración de la compañía con sede en Mumbai hasta una horquilla de entre 450 y 500 millones de dólares. La cifra supone más que duplicar su valor en apenas 18 meses, tras la Serie B de 40 millones firmada a finales de 2024, lo que refleja la enorme convicción de los inversores en el potencial energético del gigante asiático.

Fundada en 2015, SolarSquare ha sabido redirigir su estrategia comercial hacia los segmentos de mayor margen: los hogares particulares y las comunidades de vecinos (*housing societies*), dejando en un segundo plano los proyectos industriales tradicionales. Gracias a este enfoque integrado de consumo, que combina la adquisición digital de clientes con un software propietario de gestión remota, la startup ya registra una tasa de ingresos anualizados de unos 104 millones de dólares.

Hasta la fecha, ha instalado más de 150 megavatios (MW) en 29 ciudades de nueve estados, dando servicio a cerca de 50.000 viviendas, y prevé alcanzar los 200 MW residenciales antes de que termine el año.

India se consolidó el año pasado como el tercer productor mundial de energía solar, solo por detrás de China y EEUU. La potencia fotovoltaica acumulada del país ha dado un salto espectacular, pasando de apenas 3 gigavatios (GW) en 2014 a superar los 150 GW en este 2026. El Gobierno indio ha sido el gran catalizador de esta transformación gracias a ambiciosos programas de subsidios directos como el plan *PM Surya Ghar: Muft Bijli Yojana* , diseñado específicamente para financiar el coste inicial de las instalaciones en los tejados y avanzar hacia el objetivo nacional de alcanzar los 500 GW renovables para 2030.

A pesar de competir en un ecosistema altamente fragmentado y dominado por instaladores locales o distribuidores vinculados a gigantes de los componentes como Tata Power o Waaree Energies, SolarSquare busca diferenciarse como una marca de consumo integral y tecnológica.