

SotySolar crece un 20% en un mercado B2B que se contrae un 9%, posicionándose como líder en el autoconsumo empresarial

- La compañía líder vuelca sus 10 años de experiencia y solidez financiera para liderar la nueva era del autoconsumo para empresas, marcada por la profesionalización y la búsqueda de socios solventes

The logo for 'pv magazine' is displayed in white, lowercase letters on a solid blue rectangular background.

<https://www.pv-magazine.es/comunicados/sotysolar-crece-un-20-en-un-mercado-b2b-que-se-contrae-un-9-po...>
pv magazine

Lunes, 23 febrero 2026

El sector del autoconsumo en España ha entrado en una nueva fase de madurez. En el contexto empresarial, después del crecimiento explosivo de 2022, tanto las búsquedas online de soluciones de autoconsumo para empresas como el número de nuevas instalaciones han disminuido significativamente, y ha entrado en una fase de madurez con una **contracción en el número de nuevas instalaciones B2B de un 9% en 2025** con respecto al año anterior *.

En este escenario, donde las decisiones empresariales ya no se basan en el impulso de las subvenciones sino en una visión estratégica a largo plazo sobre la eficiencia de costes y la sostenibilidad (ESG), **SotySolar**, la compañía tecnológica especializada en energía solar fotovoltaica y aerotermia, ha **reforzado su apuesta por el mercado B2B** con un enfoque renovado y soluciones de alto valor estratégico.

Tras consolidar su modelo de negocio en el sector residencial con más de 12.000 instalaciones en una década de experiencia, la compañía se posiciona como el **socio estratégico para las empresas en la nueva era del autoconsumo**, un mercado que **ya concentra el 75% de la potencia instalada en España** *.

Una oferta 360° para un mercado más exigente

Con un 20% de crecimiento en el interés durante el último año, la división B2B de la compañía ya supone el 8% de las nuevas solicitudes, **destacando especialmente en Andalucía, Asturias, Cataluña y Madrid.**

«El mercado ha evolucionado. La era de las decisiones impulsivas, motivadas por modas o subvenciones, ha terminado. Ahora, las empresas actúan como inversores estratégicos que buscan optimizar costes y un impacto real en su sostenibilidad (ESG), y nuestra oferta responde precisamente a esa nueva exigencia. Estamos aquí para ofrecer esa visión a largo plazo y acompañar a las empresas españolas en su transición hacia un modelo más sostenible y competitivo. Nuestra misión es acompañarlas y encargarnos de todo, desde la concepción del proyecto hasta la puesta en servicio, para que puedan aumentar su rentabilidad y competitividad a través de la sostenibilidad», señala **Javier Riego, responsable de la división B2B de SotySolar.**

La compañía impulsa sus soluciones para sectores clave como **el industrial, la hostelería o los servicios**, donde la principal novedad es la extensión a pymes de su **SuscripciónSolar**. Este modelo, clave en la estrategia B2B, se apoya en una potente estructura de financiación para eliminar la barrera de la inversión inicial (CAPEX).

La oferta de SotySolar abarca un ecosistema completo de servicios «llave en mano». Además de las modalidades financieras como la **compra directa (EPC)**, el **pago por uso (PPA)** o el **alquiler de cubiertas**, la compañía garantiza una solución integral que cubre todas las fases del proyecto. Esto incluye la **ingeniería a medida**, la **gestión de licencias y subvenciones**, el asesoramiento para que las pymes puedan acogerse a **beneficios fiscales** como la libre amortización del Impuesto de Sociedades, la instalación con equipos propios para asegurar la máxima calidad, y servicios de operación y mantenimiento (**O&M**), además de una monitorización constante del rendimiento de la planta para asegurar la **máxima rentabilidad**.

**Datos del Informe Anual de Autoconsumo Fotovoltaico de APPA Renovables. Datos de UNEF*

###

Sobre SotySolar: Fundada en 2016 y con una trayectoria de 10 años que avala su solvencia en el mercado, SotySolar es la compañía tecnológica especializada en energía solar fotovoltaica y aerotermia más reconocida de su categoría, según Kantar (2023). La firma de origen asturiano ha alcanzado en 2025 el punto de equilibrio (breakeven) en sus operaciones de España y Portugal, un hito financiero que confirma la solidez de su modelo de negocio en un entorno sectorial en plena reestructuración. Con más de 12.000 instalaciones realizadas, SotySolar ofrece una propuesta digital que simplifica el autoconsumo para propietarios de viviendas, comunidades y empresas, gestionada de forma ágil a través de instaladores cualificados y su propio servicio de financiación, **SuscripciónSolar**. La compañía cuenta con un espacio multidisciplinar de 1.500 m² en Navalcarnero (Madrid) que alberga su centro logístico, oficinas y la SotySolar Academy, su centro de formación especializado. Su liderazgo ha sido ratificado con el premio TOP Brand PV Award 2025 como «Mejor empresa instaladora fotovoltaica de España» por la consultora EUPD Research (galardón que ya obtuvo en 2024), además de reconocimientos de socios estratégicos como Tesla (Installation Excellence Award 2024) y Huawei (Elite Installer), y el IJGlobal ESG Renewable Energy Award.

Actualmente, se posiciona como una de las tres empresas con mayor capacidad instaladora y mejor valoración del sector. <https://SotySolar.es/>