

La caída de los ingresos fotovoltaicos aumenta la probabilidad de refinanciaciones y reestructuraciones empresariales

- El crecimiento explosivo de la capacidad fotovoltaica en España está reduciendo los ingresos y presionando a las plantas solares, lo que podría conducir a situaciones financieras riesgosas y reestructuraciones empresariales.



Paneles solares

ingresos fotovoltaicos

refinanciaciones empresariales

capacidad fotovoltaica

plantas solares

ppa

<https://energetica21.com/noticia/caida-ingresos-fotovoltaicos-aumenta-probabilidad-refinanciaciones-reestruct...>

Energética 21

Martes, 04 agosto 2026

El crecimiento explosivo de la capacidad fotovoltaica en España está reduciendo los ingresos y presionando a las plantas solares, lo que podría conducir a situaciones financieras riesgosas y reestructuraciones empresariales.

El crecimiento acelerado de la capacidad fotovoltaica en España está modificando las condiciones económicas sobre las que se financiaron numerosas plantas solares y carteras de proyectos. La elevada concentración de la producción durante las horas centrales del día presiona a la baja el precio de la electricidad en esos periodos y reduce los ingresos de los activos más expuestos al mercado mayorista.

España incorporó durante 2025 cerca de 10 GW de nueva potencia eólica y solar fotovoltaica, mientras que la producción renovable, incluido el autoconsumo, representó el 56,6 % del total. Este avance consolida el peso de las energías renovables en el sistema eléctrico, pero también incrementa la necesidad de disponer de almacenamiento, flexibilidad y una demanda capaz de absorber la producción en las horas de mayor generación.

Abencys, firma especializada en reestructuraciones y situaciones empresariales complejas, advierte de que este cambio puede provocar tensiones financieras en plantas que fueron financiadas con previsiones de ingresos superiores a las que actualmente permite el mercado.

Durante los últimos años, el desarrollo del sector estuvo favorecido por los incentivos públicos, unas condiciones financieras más favorables y la posibilidad de cerrar contratos de compraventa de energía a largo plazo, conocidos como PPA. Estos acuerdos proporcionaban estabilidad a los ingresos y facilitaban la obtención de financiación para construir y poner en funcionamiento las instalaciones.

Sin embargo, el aumento simultáneo de la producción solar en las horas centrales del día ha reducido el valor de la electricidad generada en esos momentos. Ante esta situación, algunos compradores muestran una mayor cautela a la hora de comprometerse mediante contratos a largo plazo y prefieren mantener cierta exposición al precio del mercado.

“Estamos ante un cambio profundo en la economía de determinados proyectos fotovoltaicos. Muchas inversiones se estructuraron sobre unas previsiones de precio, unos ingresos asegurados mediante PPA y unas condiciones de financiación que ya no siempre se reproducen. Cuando esos supuestos dejan de cumplirse, el servicio de la deuda puede convertirse rápidamente en un problema”, **explica Enrique Calabuig, socio de Abencys**.

Plantas en funcionamiento y carteras de proyectos bajo presión

El deterioro afecta principalmente a dos tipos de negocios. Por un lado, se encuentran las plantas que operan directamente en el mercado mayorista, conocidas como instalaciones merchant, porque no disponen de un PPA o porque el contrato ha vencido. La caída del precio durante las horas de producción puede reducir considerablemente sus ingresos y dificultar el cumplimiento de las obligaciones asumidas frente a las entidades financiadoras.

Por otro lado, están las empresas dedicadas al desarrollo de proyectos fotovoltaicos hasta alcanzar la fase Ready to Build, momento en el que el activo dispone de los permisos necesarios para iniciar su construcción. El valor de estas carteras depende de que exista un inversor dispuesto a adquirirlas, financiar su construcción y asumir unas determinadas expectativas de rentabilidad.

Cuando esas expectativas se reducen, los proyectos pierden atractivo y las compañías promotoras pueden encontrarse con inversiones ya realizadas en terrenos, permisos, estudios técnicos y conexiones a la red que resultan difíciles de recuperar.

“Las tensiones no se limitan a las plantas que ya están produciendo. También afectan a los desarrolladores cuyo modelo consistía en madurar proyectos y venderlos antes de su construcción. Si desaparecen los compradores o las valoraciones caen, esas empresas pueden quedarse sin liquidez y con una estructura de costes que ya no es sostenible”, señala Calabuig.

Este escenario puede obligar a revisar los project finance concedidos para la construcción de plantas, renegociar calendarios de amortización, incorporar capital adicional o replantear por completo el modelo operativo. En los casos más comprometidos, será necesario recurrir a una

reestructuración preventiva para evitar que la falta de liquidez termine convirtiéndose en una situación de insolvencia irreversible.

Las baterías ofrecen una salida que no siempre llega a tiempo

Una de las principales soluciones pasa por incorporar sistemas de almacenamiento que permitan acumular parte de la electricidad producida durante las horas solares y trasladar su venta a otros momentos del día, cuando la generación es menor y el precio puede ser más elevado.

El despliegue de estas tecnologías ya ha comenzado a recibir un mayor apoyo institucional. El programa estatal de ayudas al almacenamiento energético adjudicó 818 millones de euros a 126 proyectos, que incorporarán 2,2 GW de potencia y 9,4 GWh de capacidad adicional. A pesar de este avance, la instalación de baterías exige nuevas inversiones, permisos, financiación y tiempo de ejecución.

“La batería puede mejorar la rentabilidad futura de numerosos activos, pero no resuelve de manera automática una tensión de tesorería actual. La empresa debe ser capaz de financiar la inversión y sostenerse hasta que el sistema entre en funcionamiento”, **afirma el socio de Abencys.**

La otra vía consiste en elevar la demanda eléctrica durante las horas de mayor producción. Los centros de datos aparecen con frecuencia como potenciales grandes consumidores, aunque su desarrollo requiere inversiones multimillonarias, acceso a potencia, infraestructuras de red y largos procedimientos de planificación y autorización.

Para Abencys, las empresas expuestas deben anticiparse y revisar cuanto antes sus previsiones de generación, precios, costes financieros y vencimientos. La firma considera que esperar a un incumplimiento de la deuda limita las alternativas y debilita la posición negociadora frente a bancos, inversores y otros acreedores.

“No todas las compañías fotovoltaicas están en dificultades, pero aquellas cuyo plan de negocio dependía de precios elevados, ventas de proyectos o financiación abundante deben actualizar sus escenarios. Cuanto antes se reconozca el problema, mayores serán las posibilidades de refinanciar, incorporar almacenamiento, atraer un socio o articular una reestructuración que preserve el valor de los activos”, **concluye Calabuig .**