

SotySolar crece un 20% y comienza a financiar sus instalaciones con un nuevo modelo de 'SuscripciónSolar'

Recientemente, han recibido una inyección de capital que ayudará a consolidar su crecimiento en Iberia y a mejorar sus productos y servicios. La compañía ha lanzado su renovado modelo de SuscripciónSolar desde 33€ al mes con opciones de financiación flexible hasta 20 años, desde la propia SotySolar, sin intermediarios, sin inversión inicial, producción garantizada de 1 año incluido, CEE y hasta 1 año de energía gratuita según el periodo de financiación elegido por el cliente

A pesar de que 2023 ha sido considerado un año de bastante caída para el sector del autoconsumo residencial, (-54% respecto a 2022)*, SotySolar, la compañía tecnológica especializada en energía solar fotovoltaica, anuncia que ha experimentado un crecimiento del 20% en número de instalaciones fotovoltaicas con respecto al 2022, convirtiéndose en una de las empresas con mayor capacidad instaladora dentro del sector del autoconsumo. Madrid, Barcelona y Asturias se encuentran entre las provincias en las que más instalaciones se han realizado.

En la actualidad, SotySolar se ha convertido en un referente de la energía solar en España, con más de 7.000 instalaciones en hogares y empresas de todo el país. La empresa gestiona todo el proceso, así como el montaje de la instalación, sin obligación de cambiar a ninguna comercializadora de energía de uso compartido.

Concretamente, es la compañía más reconocida de su categoría en España (Kantar 2023), instaladora certificada de las exclusivas baterías Tesla Powerwall y de los paneles AIKO y ha ganado el premio TOP Brand PV Award 2023 como 'Mejor empresa instaladora fotovoltaica de España' por la consultora independiente EUPD Research.

Ya financia sin intermediarios sus productos e instalaciones a través de un nuevo modelo de SuscripciónSolar

La gran novedad de este 2024 es que, a partir del 12 de marzo, SotySolar comienza a financiar sin intermediarios sus productos y, con ello, las instalaciones de sus clientes en viviendas unifamiliares a través de un nuevo modelo de SuscripciónSolar mediante planes de financiación flexibles.

El cliente es propietario de la instalación desde el primer momento, que no requiere de una inversión inicial. Los planes de financiación ofrecidos sin intermediarios por parte de SotySolar llegan hasta los 20 años y consisten en una cuota fija mensual desde 33€. Entre los beneficios más destacados y como promoción de lanzamiento de esta nueva SuscripciónSolar, se encuentran el año de garantía de producción garantizada incluida; el Certificado de Eficiencia Energética (valorado en 800€) para que se pueda deducir en el IRPF el 60% de la instalación; una App para monitorización, soporte y mantenimiento; y hasta 12 meses de energía verde sin coste, según el periodo de financiación elegido por el cliente. Este modelo de SuscripciónSolar financiado es compatible con las ayudas y

subvenciones. Asimismo, para que el presupuesto sea totalmente a medida y real, la visita la realiza directamente un técnico y no un comercial y la instalación está lista en 20 días desde la concesión de la licencia.

Según datos de la compañía, el autoconsumo fotovoltaico permite ahorros de incluso el 90%* en la factura energética desde el primer mes con independencia de las subidas eléctricas, y todo mediante energía 100% verde.

"Hoy en día, el autoconsumo no sólo representa eficiencia y sostenibilidad, sino también ahorro económico, ya que el gasto en electricidad se ha convertido en una de las partidas más significativas para hogares y empresas. De hecho, según nuestras estimaciones, el español medio ya destina el 8% de su salario a pagar la energía de su hogar. Con este escenario, es comprensible que el interés en renovables esté en auge. En SotySolar, nos comprometemos a brindar soluciones personalizadas para cada cliente, por ello hemos implementado un sistema de financiación flexible para facilitar el acceso a nuestros servicios, permitiendo que todos puedan optar por el ahorro a través de energía verde", destaca Daniel Fernández coCEO y cofundador de SotySolar.

A través del control exhaustivo del proceso de instalación gracias a su plataforma tecnológica SotyCloud, la selección de materiales de primeras marcas, SotySolar asegura la calidad de sus proyectos y la satisfacción de sus clientes. El objetivo es ser líderes en autoconsumo en la Península Ibérica. Recientemente, han recibido una inyección de capital que demuestra que la propuesta está funcionando. La compañía ha logrado un gran posicionamiento y es pionera en un sector donde compiten con corporaciones gigantes, como un claro David contra Goliat.

Nuevos productos y servicios con importantes novedades tecnológicas

Entre otras mejoras de producto, la compañía continúa desarrollando la línea de baterías, ya que desempeñan un papel crucial en las instalaciones de autoconsumo residencial al permitir el almacenamiento de la energía generada. Esto garantiza un suministro constante, mayor independencia de la red eléctrica convencional, optimización de costes, respaldo durante cortes de energía y la reducción de la huella de carbono al maximizar el uso de energía renovable.

A nivel de producto también se centrarán en la aerotermia, que es un sistema de calefacción y refrigeración que utiliza la energía contenida en el aire para proporcionar calor o frío a un edificio permitiendo importantes ahorros; y el EMS (Energy Management System) o asistente energético inteligente desarrollado por Sotysolar, la última tecnología disponible para sacar el máximo partido y rentabilidad al autoconsumo.

"Nuestro compromiso con la innovación y la calidad nos ha posicionado de manera única, reflejándose en nuestro crecimiento y en el rendimiento de nuestros productos y calidad de servicios. El mercado del autoconsumo es una industria enorme en expansión, en los próximos años, el autoconsumo y la generación distribuida tendrán un impacto relevante en el PIB (Producto Interno Bruto) estatal. Estamos orgullosos de liderar el camino hacia un futuro energético más sostenible, ofreciendo a nuestros clientes soluciones que van más allá de las expectativas del mercado actual, adaptadas a cada tipo de cliente para que todo el mundo pueda escoger ahorrar mediante energía verde", afirma

Daniel Fernández coCEO y cofundador de SotySolar.

Además, la plantilla de la compañía también ha crecido de manera considerable en este último año, aumentando un 35% con respecto al 2022. Entre las novedades de este año se encuentra la creación de un nuevo departamento de Customer Success, siendo la base central del canal de comunicación de toda la parte operativa (oficina técnica, diseño, instaladores, logística, etc.) con el cliente, para así estar más cerca de los clientes, proporcionándoles cercanía, confianza y satisfacción.

Sus oficinas centrales están en Gijón y, además, cuentan con una sede en Madrid con oficinas, un exclusivo showroom, centro de almacenamiento logístico, y la sede del centro formativo de la SotySolar Academy. Todo ello, ubicado en un espacio multidisciplinar de 1.500 m2 en la localidad de Navalcarnero (Madrid) que se alinea perfectamente con los valores de la compañía: es sostenible y se incluye dentro del Plan de Responsabilidad Social Corporativa.

Datos de contacto:

Axicom para SotySolar
SotySolar
636023516

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Finanzas Sostenibilidad Sector Energético](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>