

Sonnedix añade la comercialización de energía a su cartera

- La compañía evoluciona hacia un esquema integrado que combina generación renovable, gestión de activos, almacenamiento y, como novedad, la comercialización directa de energía. Explica que "avanza hacia un modelo integrado y centrado en el cliente".



<https://www.pv-magazine.es/2026/02/24/sonnedix-anade-la-comercializacion-de-energia-a-su-cartera/>

Martes, 24 febrero 2026

La compañía evoluciona hacia un esquema integrado que combina generación renovable, gestión de activos, almacenamiento y, como novedad, la comercialización directa de energía. Explica que «avanza hacia un modelo integrado y centrado en el cliente».

Pilar Sánchez Molina

Sonnedix está llevando a cabo una transformación estratégica de su modelo de negocio tras 15 años como productor independiente de energía (IPP) internacional. La compañía evoluciona hacia un esquema integrado que combina generación renovable, gestión de activos, almacenamiento y, como novedad, la comercialización directa de energía, “con el objetivo de adaptarse a un mercado caracterizado por una mayor competencia, sofisticación contractual y desplazamiento del foco desde la construcción de capacidad hacia la estructuración de soluciones energéticas para el cliente final”, según ha explicado a este medio.

La actividad histórica de Sonnedix se ha centrado en el desarrollo, construcción y operación de activos solares y eólicos, y cuenta con 11 GW de capacidad total (de los cuales cerca de 5 GW están operativos a nivel global), y presencia en diez países. La empresa explica que «tras una fase inicial impulsada por incentivos y posteriormente por PPAs, el sector eléctrico europeo ha alcanzado la madurez y reducido el diferencial competitivo asociado a la nueva capacidad», por lo que ha optado por “trasladar el foco hacia la comercialización, la gestión del riesgo y la adaptación a perfiles de consumo específicos”.

pV magazine ha hablado sobre los nuevos planes con Gregorio Morales Schmid, Chief Commercial Officer de Sonnedix, responsable de impulsar la estrategia comercial de la compañía, quien explica que el despliegue inicial del nuevo modelo se concentrará en España y Portugal, donde la compañía dispone de una base relevante de activos y experiencia operativa, así como en Italia, mercado con potencial de crecimiento en soluciones energéticas integradas.

Posteriormente, el esquema podrá extenderse de forma progresiva a otros países europeos donde ya opera, como Reino Unido, Francia, Alemania o Polonia.

La estrategia se apoya principalmente en el porfolio propio de generación, compuesto íntegramente por activos renovables. No obstante, para ajustar el suministro a los perfiles horarios y volúmenes de consumo de los clientes, se contempla complementar la producción propia mediante adquisiciones en mercado u otras tecnologías cuando sea necesario. El enfoque se centra en el suministro energético y la estructuración de soluciones contractuales, más que en la comercialización de activos individuales.

El segmento objetivo está constituido principalmente por clientes industriales y corporativos, incluidos grandes consumidores y empresas de tamaño medio que requieren alternativas más flexibles que los PPAs tradicionales de 10 a 15 años. En este contexto, los centros de datos forman parte de la base actual de clientes, con potencial de crecimiento a través de soluciones que integren generación renovable y almacenamiento para cubrir demandas crecientes y perfiles de carga exigentes.

La comercialización se basará en energía de origen 100 % renovable, respaldada por el porfolio propio y por mecanismos de certificación como las Garantías de Origen. En 2025, por ejemplo, la compañía suscribió un acuerdo con VW Kraftwerk, filial del Grupo Volkswagen, para el suministro anual de 104 GWh en certificados durante diez años, procedentes del complejo fotovoltaico Sonnedix Covatillas en España.

La sociedad de comercialización ya ha sido constituida y se encuentra en proceso de obtención de licencias, con previsión de inicio de actividad en la Península Ibérica a lo largo de 2026 y posterior expansión gradual a otros mercados europeos. En paralelo, la compañía refuerza la gestión activa de activos, el despacho económico y la hibridación con almacenamiento en baterías, con vistas a ampliar servicios de flexibilidad y agregación según evolucione el mercado.

Este contenido está protegido por derechos de autor y no se puede reutilizar. Si desea cooperar con nosotros y desea reutilizar parte de nuestro contenido, contacte: editors@pv-magazine.com.

Popular content