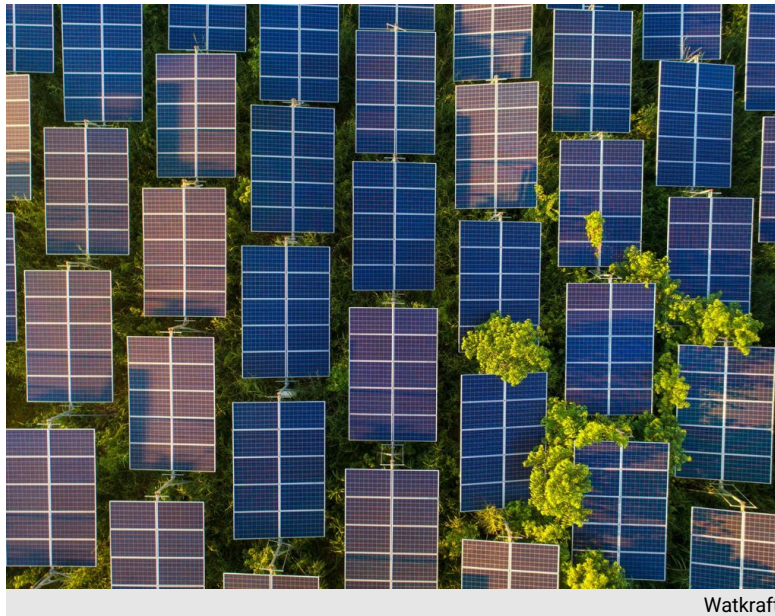


Wattkraft incorpora a IBC Solar y Solar Shop como nuevos socios para ampliar la distribución de soluciones FusionSolar en Iberia - Energética 21

- La integración de ambos distribuidores como Silver Partners refuerza una red que ya supera los 12 GW suministrados y busca acelerar la adopción fotovoltaica en España y Portugal.



Watkraft

wattkraft

ibc solar

solar shop

fusionsolar

distribución solar

partners

huawei

energía fotovoltaica

<https://energetica21.com/noticia/wattkraft-incorpora-ibc-solar-solar-shop-nuevos-socios-ampliar-distribucion-s...>

Energética 21

Jueves, 26 marzo 2026

La integración de ambos distribuidores como Silver Partners refuerza una red que ya supera los 12 GW suministrados y busca acelerar la adopción fotovoltaica en España y Portugal.

Wattkraft ha ampliado su red de distribución en la península Ibérica mediante la incorporación de **IBC Solar** y **Solar Shop** como nuevos **Silver Partners** dentro del ecosistema de soluciones **FusionSolar** de **Huawei**, reforzando su estructura comercial en España y Portugal. Estas incorporaciones se suman a los distribuidores ya existentes en la red, como **Sumsol** y **Saclima Solar Fovoltáica** —ambos con categoría Gold Partner—, consolidando un modelo de canal orientado a mejorar la capilaridad comercial y el soporte técnico en el mercado fotovoltaico ibérico.

IBC Solar aporta una trayectoria internacional con más de **40 años de experiencia** y más de **11 GW de potencia fotovoltaica instalada**, junto con una red global de filiales y partners. Su integración refuerza la capacidad técnica y de ingeniería del canal, especialmente en proyectos de mayor complejidad.

Por su parte, Solar Shop contribuye con un modelo de distribución centrado en instaladores profesionales, caracterizado por la proximidad operativa, el soporte técnico y la logística

descentralizada. La compañía cuenta con más de **10 años de experiencia** en soluciones **on-grid y off-grid**, y una presencia consolidada en el mercado portugués con expansión hacia España.

La estrategia de Wattkraft se orienta a fortalecer su posicionamiento como distribuidor especializado en soluciones fotovoltaicas avanzadas, apoyando tanto a instaladores como a integradores mediante tecnología, formación y servicios técnicos. La compañía ha suministrado más de **12 GW en corriente alterna** desde su fundación y cuenta con presencia en varios mercados europeos.

Como socio de valor añadido de Huawei para la gama FusionSolar, Wattkraft estructura su actividad en los segmentos de distribución e integración de proyectos, con una red de partners en España y Portugal que cubre aplicaciones en los sectores **residencial, comercial e industrial**.

La ampliación del ecosistema de partners se enmarca en un contexto de crecimiento sostenido del autoconsumo y la generación distribuida en la región, donde la disponibilidad de canales especializados y soporte técnico se considera un factor clave para acelerar el despliegue de soluciones fotovoltaicas.