

“SI UN CLIENTE DE SOLUCIONES BESS QUIERE PENSAR EN TRANSPARENCIA, SEGURIDAD Y PRIVACIDAD, EN **MAXXEN ENERGY** TENEMOS UNA VENTAJA”



**I**ntersolar 2025 fue el punto de encuentro de los actores más importantes de la industria renovable y la transición energética. Las soluciones de almacenamiento energético fueron más que protagonistas en la feria, fruto de su necesidad en todos los mercados energéticos del mundo. Y en esa rama de la industria destaca **Maxxen Energy**, que estuvo presente con stand propio para mostrar sus soluciones, atender a sus clientes y concedernos esta entrevista exclusiva.

**Rubén Valiente**  
Managing Director

**maxxen**<sup>TM</sup>

**maxxen**<sup>TM</sup>

## ¿Quién es Maxxen?

Maxxen es un **fabricante europeo** de baterías con sede en Suiza, fabricación en Turquía y oficinas en Ámsterdam, Zúrich y Estambul.

Fabricamos en Turquía con la intención de enfocarnos en el mercado europeo, es decir, **muy cerca de los clientes**, lo que implica menores costes logísticos y, sobre todo, proximidad para ofrecer un servicio postventa de calidad. No se trata solo de vender, sino de acompañar al cliente hasta el final de la vida útil del proyecto.



## ¿Cuál es la clave de diferenciación o la ventaja competitiva de las soluciones de Maxxen?

El enfoque que queremos explorar en Maxxen no tiene tanto que ver con el hardware, que es excelente, sino con el software. Tenemos nuestro propio BMS y software de control, todo desarrollado en Europa y alojado en Suiza, que probablemente sea el paradigma de la seguridad.

Si un cliente quiere pensar en **transparencia, seguridad y privacidad**, ahí tenemos una ventaja frente a competidores asiáticos que, por supuesto, son excelentes, pero con quienes tenemos que competir en igualdad de condiciones. **A nivel de software, tenemos una solución superior.**



A nivel de hardware, integramos desde la celda hasta la conexión a red, de forma completamente vertical en Turquía, justo al lado de casa, con la fábrica accesible desde cualquier lugar de Europa en un vuelo de dos horas. Esa es la dirección en la que queremos avanzar.

### ¿Cómo aporta Maxxen a la sostenibilidad de la industria?

En esta industria forma parte del ADN. Todos decimos que somos muy sostenibles, pero en realidad se contamina y hay que reconocerlo y compensarlo.

Lo que sí podemos decir con orgullo es que nuestra empresa matriz también es un productor independiente de energía fotovoltaica (IPP). **Compensamos todas las emisiones de carbono** generadas por nuestras soluciones, desde la fabricación de la celda hasta la integración final.

Es una certificación que podemos garantizar a nuestros clientes: **100% carbono neutral**. Y cada vez se valora más. Hace unos años podía pasarse por alto, pero hoy en día tiene todo el sentido en una industria de transición energética.

***Maxxen es el Factor X de la Industria con todas sus capacidades. Para Maxxen, el factor X es la tecnología, la innovación y el poder de ingeniería que transforman la industria. La innovación revolucionaria en almacenamiento de energía se traduce en soluciones sostenibles e ininterrumpidas.***



### ¿Es ya rentable?

El almacenamiento, que antes no se consideraba en proyectos renovables (por representar un alto coste), ahora es la **solución a los modelos financieros** de esos proyectos.

Si todos producen energía solar al mismo tiempo, los precios bajan. Por tanto, cualquier nuevo proyecto renovable debe ir acompañado de baterías si queremos lograr una penetración profunda y rápida en el sistema europeo, especialmente el español. Ahora existe un modelo de negocio muy fuerte basado en el **arbitraje energético: comprar barato, vender caro**.

Hay mercados donde esto ya hace rentables los proyectos de baterías independientes, y en otros como España **se requiere complementar con mercados de capacidad, servicios auxiliares, etc.**

Cuanto más renovables hay, más fluctuaciones de precio existen, y ahí entra el arbitraje. Pero también puede haber **canibalización entre baterías**, por eso la mejor solución es la colocación conjunta: baterías junto a plantas solares o eólicas.

Esto permite gestionar cuándo se vende la energía para maximizar ingresos. **Un modelo que ya es rentable** en muchos países y que, junto a las mejoras tecnológicas y de competitividad de costes, hace que sea la opción ideal en nuevos proyectos solares, eólicos o incluso híbridos.