

# “IONLY nació como respuesta a las inquietudes del sector fotovoltaico español”

**Alejandro Desco** CEO de IONLY

**La compañía valenciana IONLY ha desarrollado una batería residencial certificada bajo la UE2023/1542. Con su CEO, Alejandro Desco, hablamos de ella y de su apuesta por la fabricación europea y la economía circular.**

*¿Cuáles fueron los orígenes de IONLY y cuál es hoy su visión de futuro?*

IONLY nace a principios de 2021 como respuesta a las inquietudes que habíamos detectado en el sector fotovoltaico español. La primera era la dependencia extrema de la cadena de suministro china. Las distribuidoras fotovoltaicas estaban comprando a China —y pagando por adelantado— contenedores enteros de paneles solares, baterías e inversores, con tiempos de entrega superiores a dos meses en un contexto de desescalada masiva de precios. Pequeñas variaciones de precio en origen destruían el margen y provocaban la quiebra de multitud de empresas.

Aparte de los problemas de suministro, agravados en la época post-COVID con sucesos como el bloqueo del Canal de Suez en marzo de 2021, otro de los grandes problemas de las baterías importadas de China era, y es, su escasa fiabilidad, la nula capacidad de reparación y un servicio posventa deficiente.

Con esta información decidimos construir un primer producto mínimo viable que respondiera a las necesidades de los clientes potenciales. Este primer producto, de 2,4 kWh y 51,2 V nominales, ya cumplía con los requisitos de reparabilidad y reciclabilidad que nos habíamos impuesto, aunque aún no era fácilmente fabricable.

Nos aliamos con el Instituto Tecnológico de la Energía (ITE) para identificar la celda con mejores prestaciones, combinando densidad energética y de potencia, estabilidad en el suministro, calidad y un coste contenido. Tras múltiples iteraciones, acabamos nuestro primer producto de 5,5 kWh y 51,2 V nominales hace unos meses. Lo hemos certificado, a fecha 31 de octu-

bre de 2025, bajo la UE2023/1542 junto con TÜV Rheinland, ITE e In-Lab, y esperamos comenzar a comercializarlo en diciembre.

*¿En qué consiste esa solución?*

Se trata de una batería residencial diseñada para mimetizarse en el hogar, con un diseño atractivo, integración plug & play —es capaz de auto-resetearse, auto-paralelizarse y auto-conectarse con la instalación—, reparable, reciclable y certificada para aplicaciones de segunda vida bajo el Art. 73 de la UE2023/1542, siendo la primera del mercado con esta capacidad. Además, es compatible con las principales 20 marcas de inversores, puede paralelizarse hasta 16 unidades —88 kWh de capacidad máxima— y es apta incluso para comunidades de vecinos o comercios.

Tras haber levantado un millón de euros en el último año, nuestra intención es realizar las primeras entregas en enero de 2026 y seguir perfeccionando el producto. En el segundo trimestre de 2026 comenzaremos los pilotos de nuestra línea comercial e industrial con un producto de 54 kWh y 450 V nominales, paralelizable hasta 1 MWh, basado en celdas off-the-shelf de automoción. Esto nos permitirá reforzar nuestro compromiso con la economía circular, dando segunda vida al excedente de automoción.

*¿Cuál es la foto actual de la empresa?*

Contamos con una nave en Rafelbunyol (Valencia) con oficinas,

laboratorio y una línea de montaje piloto con capacidad de 18 MWh anuales, que esperamos triplicar en 2026 mediante automatización. Nuestro equipo está formado por una docena de personas: un COO con más de 30 años en automoción, ingenieros eléctricos y electrónicos, una responsable de marketing, responsables financieros y de recursos humanos con más de 25 años de experiencia, un responsable comercial con más de 15 años en fotovoltaica y diversos asesores del ámbito nuclear e industrial valenciano.

*¿Qué les diferencia de sus principales competidores?*

Lo más importante es que nosotros no distribuimos productos de terceros ni ensamblados en China, sino que más del 85% de nuestro valor añadido proviene de la UE, mayoritariamente de España. Ensamblamos nuestros módulos in-house a partir de celdas cilíndricas, una tecnología madura que facilita la disipación térmica y evita fallas. Además, es un estándar que nos protege frente a la dependencia de un único proveedor. Mientras que el sector admite una dispersión de hasta  $\pm 10\%$  entre módulos, nosotros la hemos reducido a  $\pm 1,6\%$ , aumentando la fiabilidad y reduciendo el desperdicio energético. Nuestra electrónica y software también son nacionales, evitando riesgos de sabotajes remotos, presentes en algunos dispositivos importados. Y recurrimos a proveedores de cercanía del sector automoción y del mobiliario.



Alejandro Desco subraya que IONLY ha certificado su batería residencial conforme al Art. 73 de la UE2023/1542 más de un año antes de su entrada en vigor

*¿Qué gamas de baterías ofrecen?*

Actualmente ofrecemos un único producto: una batería residencial de 5,5 kWh y 51,2 V nominales, compatible con la mayoría de inversores del mercado vía CAN-BUS. Ya está certificada bajo la UE2023/1542. Nuestro objetivo es ofrecer una versión en alta tensión (204,8 V) a partir del segundo trimestre de 2026 y lanzar el primer producto C&I de 54 kWh y 450 V nominales, basado en celdas de segunda vida.

Con este producto nos dirigimos a instaladores, distribuidores, marketplaces y comercializadoras bajo un modelo B2B2C. Hoy estamos centrados en el mercado nacional y aspiramos a superar las 300 unidades mensuales en 2026, pero nuestro objetivo es expandirnos a otros países mediterráneos y a Centroamérica.

*¿Qué proyectos de I+D destacan?*

Hemos sido beneficiarios de un proyecto AVI —ahora IVACE+i— con ITE, V2C y Vestel Ingenieros para desarrollar una solución de carga DC de 43,2 kWh y 40 kW, paralelizable hasta 864 kWh y 800 kW. También hemos recibido NEOTEC 2025, que reforzará nuestro desarrollo industrial en C&I.

*¿Qué retos afrontan al fabricar en Europa y cómo gestionan el reciclaje?*

El principal reto son los costes. China domina el 77% de la cadena global del litio. Europa está intentando ponerse al nivel, pero carece de medios y know-how, como evidenció la quiebra de Northvolt. Aun así, esperamos reducir a cero nuestra dependencia de Asia y adquirir celdas europeas a partir de 2028. Reciclaje y segunda vida forman parte intrínseca de nuestra propuesta: diseñamos las baterías para ser desensambladas.

*¿Cómo impacta la nueva normativa europea en su negocio?*

La UE2023/1542 consolida normas que ya se aplicaban en los segmentos utility, C&I y residencial, aunque muchos productos comercializados no las cumplían. Su aplicación nos da una ventaja competitiva. Ya estamos certificados en el Art. 73 más de un año antes de su entrada en vigor y trabajamos para ofrecer un Battery Passport a la altura.

*¿Cuál es su modelo de ingresos y qué objetivos financieros tienen?*

Nuestro modelo es B2B2C. Queremos completar la ronda de 250.000 euros abierta hasta enero de 2026, que nos permitirá ingresar un ENISA concedido y avanzar en la automatización, para ello, contamos con el apoyo del programa de Lanzadera, del que formamos parte desde septiembre de este mismo año. Los fundadores conservamos más del 86% del capital, algo vital para el futuro de la empresa.

