

“La energía será más sostenible, pero también más inteligente y personalizada”

Daniel de Miguel Director general de Imagina Energía

Imagina Energía apuesta por un modelo energético 100% solar que combina autoconsumo, digitalización y soluciones personalizadas para dar más control, ahorro y eficiencia a hogares y empresas.

Imagina Energía es una comercializadora de energía 100% solar en España que nace con el objetivo de impulsar un modelo energético más limpio, sencillo y centrado en el cliente. Su propósito es facilitar el acceso a energía renovable a hogares y empresas, combinando sostenibilidad, eficiencia y tecnología.

A través de una propuesta integrada que une suministro, autoconsumo y soluciones de gestión energética, busca ayudar a los clientes a consumir mejor y reducir su coste energético. Su enfoque se basa en la transparencia, la cercanía y la simplicidad en un sector tradicionalmente complejo. “Nuestro objetivo es liderar la transición hacia un sistema energético más sostenible y accesible”, asegura Daniel de Miguel, director general de Imagina Energía.

Sois la primera energética 100% solar en España en un sector muy consolidado. ¿Qué oportunidad visteis y qué queráis cambiar?

Vimos una oportunidad clara: cada vez más clientes buscaban alternativas a las compañías tradicionales. En un sector dominado por grandes operadores, entendimos que había espacio para una propuesta más ágil, transparente y centrada en el cliente.

Los nuevos operadores podemos innovar más rápido, simplificar procesos y ofrecer una relación más cercana, con respuestas rápidas y una experiencia sencilla. Además, compartíamos una visión clara: el futuro energético será renovable. La evolución tecnológica, la competitividad de las renovables y la electrificación están impulsando este cambio, y queríamos ser parte activa de esa transformación. Por eso decidimos



ir un paso más allá como la primera energética 100% solar en España, poniendo la sostenibilidad en el centro del negocio sin renunciar a un servicio excelente.

¿Cómo cambia la combinación de Imagina Energía y Quantica la gestión energética de clientes?

La integración nos permite ofrecer una solución integral. Hoy en día, los clientes —tanto empresas como hogares— no buscan solo suministro; quieren consumir de forma más eficiente, reducir costes y aumentar el control sobre su uso de la energía. La combinación de autoconsumo y suministro transforma el modelo: los clientes no solo consumen energía, sino que también la generan y la optimizan.

En este contexto, Quantica —la empresa número uno en autoconsumo en España— desempeña un papel clave. Su liderazgo y experiencia en el mercado del autoconsumo nos permiten ofrecer soluciones probadas y a gran escala a nuestros clientes, reforzando nuestra posición como una compañía que lidera activamente el futuro de la energía.

Además, formamos parte de Hanwha Group con una sólida capacidad de desarrollo de generación a lo largo de la península ibérica, lo que refuerza nuestra

propuesta de valor especialmente en el segmento B2B. Esta capacidad no solo nos permite suministrar energía, sino también participar directamente en su generación, aportando mayor estabilidad, competitividad y control en toda la cadena de valor.

También incorporamos soluciones como baterías inteligentes, que permiten almacenar la energía y utilizarla cuando más conviene, logrando ahorros superiores al 20%.

Para las empresas, esto supone una mayor competitividad y una menor exposición a la volatilidad del mercado; para los hogares, más ahorro y una mayor independencia energética. Juntas, Imagina Energía y Quantica hacen posible un modelo energético más eficiente y orientado al futuro, en el que los clientes tienen el poder de tomar el control de su energía de una forma más sencilla e inteligente.

¿Cómo se construye una relación diferente con el cliente en un sector complejo?

Construir una relación diferente empieza por ponerse en su lugar. El cliente quiere entender lo que contrata, pagar un precio justo y sentirse atendido. Por ello, hemos construido Imagina Energía desde la cercanía, con la

“En un sector dominado por grandes operadores, entendimos que había espacio para una propuesta más ágil, transparente y centrada en el cliente”

“Hoy no basta con suministrar energía; la diferencia está en acompañar con soluciones útiles y sencillas según sus necesidades reales”

atención al cliente en el centro. Sabemos que el cliente apenas piensa en su compañía eléctrica, pero cuando lo necesita exige una respuesta rápida y fiable, así que eliminamos fricciones: procesos simples, contratación ágil, facturas claras y comunicación directa.

Una decisión clave ha sido el asesor personal: cada cliente tiene una persona asignada que le conoce y gestiona todo, sin esperas

ni repetir información. Además, medimos calidad con KPIs exigentes y contamos con una valoración de 4,8 sobre 5 en Trustpilot.

¿Cómo influye formar parte de Hanwha en vuestro crecimiento?

Es un factor diferencial clave. Nos aporta visión de largo plazo, solidez financiera y capacidad de inversión. El sector energético requiere escala y acceso a mercados, y el respaldo de Hanwha nos permite mejorar condiciones de suministro y ofrecer mayor estabilidad de precios.

También impulsa soluciones como autoconsumo, almacenamiento o estrategias de cobertura. Hanwha es un actor global en transición energética, lo que nos permite anticipar tendencias e innovar. Para el cliente, significa confianza, continuidad y compromiso a largo plazo.

¿Dónde está vuestro verdadero valor diferencial?

En ofrecer una propuesta completa y adaptada a cada cliente. Hoy no basta con suministrar energía; la diferencia está en acompañar con soluciones útiles y sencillas según sus necesidades reales.

Para el cliente residencial: energía 100% solar, precios competitivos, atención excelente y soluciones como autoconsumo o baterías.

Para empresas, queremos ser un partner energético integral con electricidad, gas, estabilidad de precios y productos flexibles.

Nuestro diferencial es entender que no todos necesitan lo mismo y adaptar la solución a cada caso.

¿Cuál es el futuro de Imagina Energía?

El futuro de Imagina Energía es liderar la nueva generación energética poniendo al cliente en el centro. Lo que antes era futuro —solar, autoconsumo, digitalización— ya lo estamos construyendo. Queremos ayudar a hogares y empresas a dar ese paso con confianza. La energía será más sostenible, pero también más inteligente y personalizada. Ahí queremos estar, aportando valor real al cliente.