



ABB vuelve al mercado utility-scale con la integración de Gamesa Electric

- La integración de Gamesa Electric refuerza la presencia de ABB en la electrónica de potencia para fotovoltaica y almacenamiento utility-scale. La compañía combina ahora capacidad industrial, desarrollo tecnológico y una red internacional de servicios para ampliar su actividad en nuevos mercados.



<https://www.pv-magazine.es/2026/09/29/abb-vuelve-al-mercado-utility-scale-con-la-integracion-de-gamesa-ele...>

Pilar Sánchez Molina

Martes, 29 septiembre 2026

La integración de Gamesa Electric en ABB, completada a finales de 2025, supone mucho más que una operación corporativa: representa el regreso de ABB al mercado de la electrónica de potencia para energía solar y almacenamiento con una estrategia claramente orientada al crecimiento, apoyada en la capacidad industrial, el desarrollo tecnológico y, sobre todo, en una red global de servicios que la compañía considera uno de sus principales elementos diferenciales. Así lo ha explicado a **pv magazine** Juan Barandiaran, Operations & Service Manager, Renewable Power de ABB.

Según Barandiaran, el proceso de integración se ha desarrollado con rapidez porque ABB ya contaba con un profundo conocimiento de la electrónica de potencia, especialmente en el ámbito de los convertidores para energía eólica. La nueva organización tiene su matriz en Zúrich, aunque mantiene una estructura industrial distribuida internacionalmente.

La adquisición marca también el regreso de ABB al negocio de los inversores fotovoltaicos y de almacenamiento utility-scale, un segmento en el que no está presente desde hace aproximadamente una década. Barandiaran recuerda que el contexto del mercado era entonces muy distinto. "Hace diez años el mercado era diferente; la tecnología era emergente y estaba desarrollándose, con multitud de empresas de pequeño y mediano tamaño y el driver de compra estaba centrado casi exclusivamente en el CAPEX. Por eso ABB reposicionó su cartera para enfocarse en otras

prioridades". En su opinión, la situación actual ha cambiado de forma significativa y el mercado actual y futuro encaja mejor con un fabricante con la dimensión industrial y financiera de ABB. Los clientes ya no valoran únicamente el coste inicial del equipo, sino también la bancabilidad, la continuidad tecnológica y el soporte durante toda la vida útil de la instalación.

Desde el punto de vista industrial, la integración proporciona una capacidad de fabricación mucho mayor. Aunque la compañía no facilita cifras de producción, Barandiaran explica que una de las ventajas de la electrónica de potencia es que resulta relativamente sencillo ampliar la capacidad instalada de fabricación. "Duplicar la producción en una línea de electrónica de potencia es relativamente fácil", señala. Actualmente ABB dispone de instalaciones especializadas en España, donde se concentra el negocio solar y de almacenamiento y trabajan unas 300 personas; además de centros de fabricación en la India, Polonia, China, Estonia y Estados Unidos. En conjunto, el negocio reúne aproximadamente 600 empleados, aunque el tamaño medio de las fábricas en las que está integrado es de unos 1400 empleados.

Sin embargo, el aspecto que más enfatiza Barandiaran no es la capacidad de fabricación, sino el acceso a la infraestructura global de servicios de ABB. En su opinión, este es el factor que mejor ha recibido el mercado tras la adquisición de Gamesa Electric. "La integración ha tenido muy buena acogida entre los clientes porque detrás hay una empresa fuerte que garantiza el soporte y el servicio a nuestros clientes", explica.

Para ABB, el servicio constituye una parte esencial de su propuesta de valor. Frente a un mercado cada vez más orientado a maximizar la disponibilidad de los activos durante varias décadas de operación, la compañía considera que disponer de presencia local y capacidad de respuesta resulta tan importante como las prestaciones del propio equipo. "Los servicios para ABB son fundamentales. Tenemos servicios en prácticamente todos los países del mundo", subraya Barandiaran.

Esta red internacional modifica de forma sustancial la posición competitiva del antiguo negocio de Gamesa Electric. La compañía pasa a disponer de una organización comercial y de soporte capaz de atender a clientes con proyectos utility-scale prácticamente en cualquier mercado, algo que anteriormente resultaba mucho más complejo. "Ahora podemos acceder a proyectos que antes estaban fuera de nuestro alcance. Ya no descartamos ningún mercado; antes no teníamos la fuerza suficiente y ahora podemos ir donde nos llamen", resume.

La integración también ha permitido combinar capacidades tecnológicas que hasta ahora evolucionaban de manera independiente. ABB estaba presente en electrónica de potencia y en el desarrollo de convertidores para aerogeneradores y para hidrógeno, mientras que Gamesa Electric aportaba una sólida experiencia tanto en electrónica de potencia para eólica DFIG como en inversores fotovoltaicos y de almacenamiento. Según Barandiaran, ambos conocimientos se complementan de forma natural y ya se han reorganizado los equipos de ingeniería para acelerar el desarrollo de nuevos productos.

Las primeras mejoras llegarán en los próximos meses. Entre ellas destaca la evolución de la

plataforma Proteus, donde se han introducido modificaciones tanto en el sistema de refrigeración como en el diseño de los filtros con un objetivo muy concreto: facilitar las tareas de mantenimiento. En la nueva versión, por ejemplo, los filtros pueden sustituirse sin necesidad de detener el convertidor, una mejora que reduce los tiempos de intervención y contribuye a aumentar la disponibilidad de la planta.

Barandiaran asegura que este tipo de cambios responde a la estrategia de ABB, que busca combinar innovación tecnológica con una fuerte orientación al ciclo completo de vida de los activos. “ABB tiene un plan de crecimiento muy ambicioso, disponemos de las capacidades necesarias y vamos a darlo todo para conseguirlo”, concluye.