“No vendemos solo instalaciones: ofrecemos proyectos que funcionan”

Jorge Arturo Gavilán director técnico de WD Energía





WD Energía aborda las fases de proyectos renovables, desde desarrollo y construcción hasta operación, con presencia en cuatro mercados europeos y apuesta por el almacenamiento. Hablamos con su director técnico, Jorge Arturo Gavilán.

¿Cómo está estructurada actualmente WD Energía y cuáles son sus principales áreas de negocio?

WD Energía tiene sedes en Madrid y Córdoba. Forma parte de un grupo promotor presente en España, Portugal, Italia y Rumanía. Trabajamos en ingeniería, desarrollo, autoconsumo y distribución. Desde 2010, el grupo ha invertido más de 252 millones de euros en 11 plantas en Italia y Rumanía (186 MWp) y desarrolla 11 proyectos en España y Portugal (783 MWp).

El Departamento Técnico abarca la promoción de proyectos desde cero (greenfield), tramitación, ingeniería, construcción llave en mano (EPC), puesta en marcha, operación y mantenimiento. También incorporamos almacenamiento en baterías (BESS), para hibridación industrial y utility scale, y proyectos independientes (stand-alone).

> “Una planta no se diseña para el día de su conexión, sino para funcionar con fiabilidad durante treinta años o más”

¿Qué filosofía define a WD Energía y cómo se refleja en sus proyectos?

Queremos que la energía limpia sea una solución real, rentable y duradera. Una planta no se diseña para el día de su conexión, sino para funcionar con fiabilidad durante treinta años o más. Exige rigor técnico, equipos de primer nivel, diseños optimizados, seguridad e integración en el entorno.

¿Qué soluciones ofrece la compañía y a qué tipo de clientes se dirige principalmente?

Ofrecemos sistemas residenciales compactos, autoconsumo para empresas e industrias, plantas solares y almacenamiento conectado a red para productores, fondos y utilities, y suministro de módulos y equipos para instaladores y distribuidores, con respaldo de fabricantes de referencia. También acompañamos los activos con operación y mantenimiento (O&M) y gestión de activos. Conocemos esa fase: somos propietarios de plantas.

¿Qué aporta a un cliente contar con WD Energía para todas las fases de un proyecto energético?

Un único interlocutor y una única responsabilidad. Muchos problemas surgen entre diseño y construcción, o entre tramitación y conexión a la red. Si un mismo equipo acompaña el proyecto desde la viabilidad hasta la operación, las decisiones son coherentes, los plazos se controlan mejor y los riesgos se identifican antes. El acceso y la conexión a la red son el principal cuello de botella. Conocer las subestaciones, la coordinación con sus titulares y la tramitación diferencia un proyecto que se construye de otro que se queda en el papel.

¿Qué oportunidades ofrecen hoy las renovables en mercados como España, Portugal, Italia o Rumanía?

Son mercados en momentos distintos. España, maduro y con fuerte instalación fotovoltaica, registra más horas con precios cero o negativos. La oportunidad está en generar mejor: hibridar con baterías, repotenciar y firmar contratos de compraventa de energía (PPA) a largo plazo. Portugal tiene buen recurso solar y un marco favorable al autoconsumo y al almacenamiento.

> “Más renovables necesitan más flexibilidad. La primera etapa de la transición fue instalar generación; la siguiente consiste en gestionarla”

Italia combina precios eléctricos elevados y apoyo a nueva capacidad. Las subastas FER X y el programa MACSE, con pagos a largo plazo por disponibilidad del almacenamiento, la sitúan entre los mercados de baterías más atractivos de Europa. Rumanía crece, con cientos de miles de prosumidores y proyectos solares híbridos impulsados por fondos europeos. La experiencia permite trasladar aprendizajes.

¿Qué está impulsando actualmente la demanda de autoconsumo fotovoltaico entre empresas y particulares?

El precio y la incertidumbre del coste eléctrico impulsan el autoconsumo: producir parte de la energía aporta previsibilidad. La bajada del coste de módulos y baterías acorta el retorno. En las empresas pesa la descarbonización, que reclaman clientes, cadenas de suministro y financiadores.

Hay dos factores nuevos. Tras el apagón ibérico de abril de 2025, muchos usuarios valoran la autonomía que ofrecen las baterías ante fallos de red. Además, el almacenamiento permite recortar picos de demanda y reducir la potencia contratada. Ya no se pregunta “cuántos paneles caben en mi cubierta”, sino “cómo gestiono mejor mi energía”.

¿Qué papel tendrán el almacenamiento, las microgrids y la gestión inteligente en el futuro de las renovables?

Un papel central: más renovables necesitan más flexibilidad. La primera etapa fue instalar generación; la siguiente, gestionarla. Con mucha fotovoltaica ya hay vertidos y precios muy bajos al mediodía, mientras la demanda se desplaza a la tarde y la noche. Las baterías trasladan esa energía y permiten participar en los servicios de ajuste. No planteamos ninguna planta nueva sin estudiar su hibridación.

Las microgrids serán clave en industrias, islas y zonas con redes débiles. Los sistemas de control y el software de optimización extraerán el máximo valor de cada kilovatio. La regulación debe acompañarlo. Tenemos alianzas con fabricantes e integradores para 216 MWh en hibridaciones ya cerradas con sistemas BESS para utilities e industria. WD Energía aporta desarrollo local y EPC.

En un sector cada vez más competitivo, ¿qué diferencia a WD Energía de otros operadores?

Sobre todo, la trayectoria, la capacidad técnica y la cercanía. Llevamos más de quince años en el sector y hemos trabajado como inversores, consultores, constructores y operadores. Nuestro equipo de ingeniería asume proyectos complejos de principio a fin con la agilidad de una empresa mediana.

La relación directa con fabricantes aporta seguridad de suministro, plazos ajustados y respaldo técnico. En cuatro países, acompañamos a clientes internacionales con un equipo multilingüe. No vendemos solo instalaciones: ofrecemos proyectos que funcionan y rinden lo prometido durante toda su vida útil.

