

**F**undada por Juan Carlos Martínez-Amago y Alberto Giral, la empresa tiene una filosofía clara: apostar por la calidad frente al volumen.

La empresa selecciona de forma quirúrgica las oportunidades del mercado fotovoltaico e invierte en todas las etapas del proyecto: desde el desarrollo inicial hasta su construcción, y operación.

El objetivo a medio plazo de EDIBEL es levantar más de 45 millones en los próximos años para poner en marcha 200 MW en España, con rentabilidades agregadas de doble dígito. Para ello, acaba de empezar una construcción de 5 MW en Castilla la Mancha y este año iniciará la construcción de 40 MW en otras Comunidades Autónomas.

La compañía ha empezado la construcción de 5 MW en Castilla La Mancha e iniciará 40 MW más este 2025

*Con esta ambición, ¿Cuál es la visión de EDIBEL para el futuro de la energía fotovoltaica en España?*

La fotovoltaica va a ser cada vez más relevante en el mix energético español en los próximos años. Hay decenas de GW en tramitación, y aunque en el sector sabemos que no todos se construirán, el crecimiento es imparable. El gran reto está en cómo redistribuir esa producción durante el día. Si no hay un impulso regulatorio claro —que parece que está cerca— y no se apuesta fuerte por el almacenamiento, corremos el riesgo de que los precios en horas solares tiendan a la baja por exceso de oferta.

Además, si finalmente se confirma el cierre nuclear —una decisión que parece más política que técnica— habrá un vacío de generación que costará mucho de cubrir. El último informe de PwC, por ejemplo, estima precios medios diarios superiores a los 100 €/MWh, con picos diarios de más 150 €/MWh.

En ese escenario, las fotovoltaicas que tengan capacidad de flexibilizar su oferta con baterías rentabilizarán más su inversión y, además, generará una externalidad positiva para todo el sistema. Por eso, en EDIBEL estamos tramitando la hibridación de nuestras plantas con baterías.

*En un momento de cierta tensión en el mercado, ¿por qué*



Alberto Giral durante la entrevista en las oficinas de Edibel

## “EDIBEL apuesta por la calidad frente al volumen”

**Alberto Giral** CEO de EDIBEL

**EDIBEL es una firma española de Private Equity especializada en energías renovables. Levantará más de 45 millones en los próximos años para poner en marcha 200 MW en España**

*crees que es ahora cuando hay que invertir?*

El momento actual, aunque complejo, es una oportunidad para quienes tengan enfoque, agilidad y capacidad de ejecución. Como te he comentado al inicio, es momento de priorizar proyectos de calidad frente al volumen. La dificultad de financiación a la que se enfrentan muchos actores del mercado —tanto desarrolladores como inversores— está ampliando la oferta de proyectos y reduciendo los precios. Este entorno nos permite identificar buenas oportunidades y convertirlas en valor real.

Nuestro modelo se centra en proyectos con plazos cortos de ejecución y costes optimizados.

A estos factores y para mitigar la volatilidad del mercado eléctrico, cerraremos coberturas a corto plazo e implantaremos las soluciones de almacenamiento.

La dificultad de financiación a la que se enfrentan muchos actores del mercado está ampliando la oferta de proyectos y reduciendo los precios de adquisición y construcción

*Recientemente se incorporó GOAF Holding como nuevo accionista estratégico. ¿Cómo influirá esto en su plan de crecimiento para los próximos años?*

La entrada de GOAF Holding como accionista supone un respaldo muy importante para EDIBEL. GOAF es un family office con una trayectoria muy sólida, que invierte en proyectos sostenibles, con un alto componente tecnológico y con una visión clara de rentabilidad a largo plazo. Su inversión en EDIBEL refuerza de forma muy directa el Plan Estratégico que hemos diseñado.

Su incorporación nos permite acelerar nuestro roadmap, consolidar nuestra estructura y reforzar nuestras capacidades para seguir

seleccionando, desarrollando y operando proyectos con la misma exigencia que hasta ahora.

Además, su entrada está despertando el interés de otros Family Offices e inversores que ya están mirando de cerca su inversión en EDIBEL. Eso nos permite generar un ecosistema de accionistas alineados en ambición, seguridad y rentabilidad.

*En un momento en que algunos proyectos renovables generan rechazo social en ciertos territorios, ¿qué enfoque sigue EDIBEL para mitigarlo?*

Es un conjunto de muchas acciones pequeñas y coherentes. No hay una solución única. Nosotros, por ejemplo, rodeamos los parques fotovoltaicos con cubiertas vegetales que reducen el impacto visual y los integran en el paisaje, firmamos convenios con agricultores para cultivar terrenos fuera de nuestras parcelas, etc. Apostamos por la cercanía, la transparencia y por generar empleo local. Somos una oportunidad, no una amenaza.