

# “Nuestro principal valor diferencial es la capacidad de ejecutar los proyectos”

**Juan Navarrete** CFO de X-ELIO

**Desde su nacimiento en 2005, X-ELIO ha construido una plataforma global de renovables basada en disciplina de ejecución y diversificación geográfica. En los últimos años, la compañía ha realizado una fuerte apuesta por el almacenamiento como motor de crecimiento futuro. Hablamos con su CFO, Juan Navarrete.**

**¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa y cuál es su estructura actual?**

X-ELIO nació en 2005, impulsada por el crecimiento de las energías renovables y con la vocación de convertirse en un actor relevante en el desarrollo de plantas solares fotovoltaicas. Una década más tarde, la entrada como accionista de un inversor internacional supuso un punto de inflexión que reforzó nuestra capacidad financiera y aceleró la expansión global. Posteriormente, Brookfield se unió a nuestro accionariado y, en 2023, pasó a ser nuestro accionista único. Nuestra sede central se encuentra en Madrid, desde donde coordinamos la estrategia global para nuestros mercados clave: Estados Unidos, Australia, España, Italia, Alemania y Japón y para el resto de regiones en las que tenemos presencia, como la región del Golfo y Latinoamérica.

**La compañía tiene un volumen relevante de MW que ya están entrando en operación o lo harán a corto plazo. ¿Qué les ha permitido convertir proyectos en activos reales frente a otros competidores?**

La clave es la capacidad de ejecución y la disciplina con la que llevamos los proyectos desde su concepción hasta su operación. Hoy ponemos en servicio activos que empezaron a desarrollarse hace entre dos y cinco años y esa mirada puesta en el medio y largo plazo nos diferencia.

Las cifras nos respaldan: contamos con 1 GW en operación, 3 GW en construcción y 0,5 GW listos para construir, además de un pipeline de 26 GW. Hemos desarrollado y construido otros 2,2 GW de proyectos que ya hemos rotado a otros inversores. Por último, mantenemos un trabajo constante de reposición y aceleración del pipeline para asegurar un crecimiento sostenido en el tiempo.

**Más allá del pipeline, ¿cuáles diría que son hoy los principales elementos diferenciales de X-ELIO en el mercado renovable?**

Nuestro principal valor diferencial es la capacidad de ejecutar. Acompañamos cada proyecto desde su inicio hasta la puesta en operación comercial, lo que nos permite conocer en profundidad cada activo y optimizar procesos y operaciones.

Desarrollamos los proyectos desde cero: obtenemos permisos, diseñamos las soluciones técnicas, estructuramos ingresos y financiación, y gestionamos cada fase hasta su entrada en operación, garantizando coherencia, trazabilidad y calidad en todo el proceso. Además, contamos con una cartera muy equilibrada de proyectos solares y de almacenamiento, lo que nos aporta flexibilidad para fijar prioridades estratégicas y responder a las necesidades específicas de cada mercado.

**El almacenamiento y la hibridación están ganando peso en el sector. ¿Qué papel juegan las baterías en la estrategia actual y futura de X-ELIO?**

El almacenamiento y la hibridación, es decir, incorporar ba-



terías a plantas existentes o en desarrollo, son una pieza central de nuestra estrategia. Dentro de nuestra cartera de 26 GW de proyectos en desarrollo, cerca del 60% corresponde a proyectos de baterías. Más allá de los proyectos futuros, el almacenamiento ya es una realidad operativa en X-ELIO. Tras un proyecto piloto en Chile, estamos inmersos en la construcción de más de 1 GW en almacenamiento y en pocas semanas habremos energizado dos baterías en Estados Unidos. En 2024 pasamos a ser accionistas de Eco Stor, líder alemán en almacenamiento, lo que añadió un portfolio relevante y generó sinergias tecnológicas y operativas entre ambas compañías. La combinación de solar y baterías aporta flexibilidad, mejora retornos y optimiza la red. Por eso analizamos de manera continua dónde integrar almacenamiento, especialmente en

**X-ELIO cuenta con 1 GW en operación, 3 GW en construcción y un pipeline de 26 GW, con cerca del 60% centrado en proyectos de baterías**

mercados con alta penetración fotovoltaica.

**Operan en múltiples mercados clave. ¿Qué ventajas aporta esta diversificación geográfica y dónde ve mayores oportunidades de crecimiento?**

La diversificación geográfica aporta flexibilidad y nos permite asignar capital donde las oportunidades son más atractivas, equilibrando riesgos regulatorios, de

precio y de demanda. Si un mercado atraviesa turbulencias, redirigimos recursos hacia otros con mejor contexto y aplicamos las lecciones aprendidas de un país a otro. Esa combinación de foco y diversificación nos permite crecer de forma sólida y adaptarnos a un sector que evoluciona rápido.

**En un contexto de mayor exigencia financiera, ¿cómo afronta X-ELIO la financiación de proyectos y la relación con inversores y socios estratégicos?**

Combinamos solvencia, disciplina y experiencia. Estructuramos proyectos sólidos, con visibilidad de ingresos y una gestión rigurosa de los riesgos, lo que facilita la financiación. Tenemos relaciones de largo plazo con entidades financieras de primer nivel, que se han construido a lo largo de los años en base a un continuo cumplimiento de nuestros compromisos. El respaldo de Brookfield refuerza nuestra credibilidad y capacidad financiera. Por otra parte, nuestra experiencia en contratación, con cerca de 5 GW en acuerdos de venta de energía firmados, aporta certeza de flujos de caja y facilita el cierre de operaciones de financiación y M&A.

Priorizamos los mercados con mayor capacidad de ejecución y avanzamos los proyectos por hitos claros, lo que mantiene un pipeline de calidad y con alto grado de avance.

**¿Cuáles serán los principales retos y prioridades de X-ELIO en los próximos años?**

En X-ELIO priorizamos cumplir con nuestro plan de negocio y con nuestros objetivos de creación de valor para nuestros accionistas. Planificamos a largo plazo y ejecutamos. Nuestra prioridad es seguir convirtiendo desarrollo en activos y mantener un ritmo estable de entrega de nuevos proyectos en torno a 2,5-3 GW al año, siempre que proporcionen los retornos objetivo. Continuaremos con nuestra estrategia en almacenamiento e hibridación y avanzaremos en soluciones para sectores con alta demanda energética.

Todo ello con la ambición de seguir siendo un actor de referencia en la transición energética, combinando crecimiento rentable, impacto positivo y rigor en la ejecución.

