

# Economía **3**

Información para el liderazgo

Nº 319 / 4€  
FEB. 2020

Enrique Riquelme (Cox Energy)

## El sol ganará la batalla a la eólica

### Análisis

Especial medioambiente:  
las empresas revelan sus  
acciones sostenibles

### Living

¿Quieres vivir  
más y mejor?

### Finanzas

El oasis de  
las cuentas  
remuneradas



8 437020 185066

Lola Torrent

Imagen: Joaquín P. Reina  
alicante@economia3.info

**L**a crisis, con todo lo que tuvo de negativo, abrió para muchos un camino hacia un cambio profundo de vida en positivo que probablemente no se hubiera producido sin la espoleta de un horizonte económico tan borroso. **Enrique Riquelme** es un ejemplo de ello. Fundador y CEO de **Cox Energy**, procede de una familia empresarial de la Vega Baja vinculada al sector de la construcción. En 2010 decidió salir a buscar nuevas oportunidades con la vista puesta en Brasil. Pero, sin él planearlo, fue Panamá quien le salió al encuentro para orientarle hacia una senda de éxitos.

**- ¿Cómo se cruzó Panamá en su camino?**

- Cuando empecé a explorar nuevas oportunidades para el negocio del hormigón, sector que yo conocía por mi familia, mi objetivo era el Brasil del Mundial y las Olimpiadas. Mi capacidad económica era bastante limitada y viajaba a Sao Paulo vía Panamá. Gracias a ello descubrí un país en pleno boom inmobiliario y con una importante apuesta pública por las infraestructuras. Conocí además, en una de mis escalas, a un empresario local con el que decidí asociarme. Volví a Alicante, hipotecué un piso que me había regalado mi padre en Torre Vieja, y con los 115.000 euros que me dio el banco monté con él en Panamá una fábrica de hormigón a la que seguiría una segunda. Había poca competencia y los márgenes de beneficio eran muy altos. En 2012 incorporé a un segundo socio local y creamos el **Grupo El Sol** con el que diversificamos y abordamos el negocio de las can-

Enrique Riquelme, CEO de Cox Energy

## “El sol ganará la batalla a la eólica”

Cox Energy, empresa especializada en energía solar fotovoltaica, inició su actividad en 2014 y tiene presencia en México, Chile, Panamá, Colombia, España, Portugal e Italia. Tres son sus áreas de actividad: generación de energía, comercialización de electricidad 100 % renovable, y operación y mantenimiento de plantas. En su conjunto tiene un *pipeline* cercano a los 6.000 MWp, de los cuales una parte significativa está respaldada por contratos de suministro de energía a largo plazo (PPAs) tanto públicos como privados. Enrique Riquelme (Cox, 1989) es fundador y CEO de la compañía.

teras de arena destinada a las obras del Canal de Panamá.

**- ¿Cuándo se produce el salto hacia el negocio de las fotovoltaicas?**

- Vimos que la matriz energética en Centroamérica era hidroeléctrica y que en época de ausencia de lluvia –cada vez más largas por el cambio climático–, se producían duras restricciones energéticas. Yo no tenía ni idea de energía pero, por sentido común, pensé que en un país con tanto sol debían optar por la energía fotovoltaica. Inicié entonces un pequeño proyecto solar que no terminó de salir pero que propició que me llamaran de Guatemala para invitarme a participar en una licitación para la compra de energía a distribuidoras. Y así fue como nos adjudicaron en 2012 uno de los proyectos fotovoltaicos más grandes del mundo: un parque

de 55,6 MW que equivale a 120 hectáreas de paneles solares. Fue un hito tremendo. En 2013 lo vendí a un grupo local y tomé la decisión de enfocar a partir de ese momento la inversión hacia ese sector.

**- Sin embargo, hasta 2014 no se fundó Cox Energy...**

- Porque en aquella época había conseguido también las concesiones de las minas donde se extraía un tipo de arena muy específica usada para las obras del Canal de Panamá. Fueron una serie de contratos que sumaban casi 1,5 millones de toneladas. Llegué a tener 500 camiones y más de 1.000 personas llevando arena al canal. Mi compromiso con el país y con los profesionales que estaban trabajando allí me llevó a continuar pero, a la vez, como mi apuesta por la energía solar era firme, entré también de manera potente en proyectos fotovoltaicos de gran magnitud en Chile y en México. Tras el parque de 55,6 MW de Guatemala, hice en Chile uno de 1.000 MW. Pensaban que había perdido la cabeza. Yo tenía 22 años ▷

”  
**NUESTRA PRIMERA  
PLANTA FUE LA MÁS  
GRANDE CONSTRUIDA  
AMÉRICA LATINA**





y no provenía ni siquiera del sector. Pero me había enamorado del sector y seguí hacia adelante.

**- ¿Durante cuánto tiempo compatibilizó ambas líneas de negocio?**

- Hasta el 2014. Ya quedaba poco para la finalización del canal y eso me permitió dedicarme ya al 100 % al sector de la energía solar. Fue cuando fundé Cox Energy e instalé la empresa en Madrid porque casi todo mi equipo de profesionales eran españoles. Incorporo a esa compañía los proyectos que llevaba en toda América Latina, en particular en Chile y en México. Fue un momento en el que decido también empezar a saltarme intermediarios. No solo promocionar y vender a fondos de pensiones –que son quienes se quedan este tipo de activos– sino también quedarme plantas en propiedad.

**- Es decir, sumar opciones...**

- Sí. Y a día de hoy estoy en todas las etapas de la cadena de valor excepto en la construcción, que no me interesa por los márgenes. Antes montaba el proyecto y lo vendía a fondos de infraestructuras que, a su vez, cuando estaban estabilizados vendían a un fondo de pensiones. Ahí había un gran margen y opté por desintermediar. El motor de Cox ha sido ir siempre por delante del mercado para así competir con los más grandes.

**- ¿En qué momento se encuentra hoy Cox Energy?**

”  
**EN ESPAÑA HAY EN ESTE MOMENTO DEMASIADO ESPECULADOR EN EL SECTOR**

- Tenemos dos divisiones principales: América Latina y Europa. En Latinoamérica nos dedicamos a la promoción y generación de energía fotovoltaica, donde tenemos un desarrollo superior a 4.000 M. Cuando los parques están ya en operación, algunos los vendemos y otros nos los quedamos. En algunos casos también damos entrada a *partners*. Por ejemplo, **JP Morgan** en Chile –a través de **Sonnedit**– y en México estamos con **KKR** o **Naturgy**. Eso nos permite reciclar nuestro capital y generar sinergias con otros grupos. Nuestras oficinas principales están en Chile y México, pero también tenemos en Colombia y Panamá. Junto a todo ello, añadimos el autoconsumo, que aunque no es un área core, está creciendo muy rápido.

**- ¿Qué país lidera vuestra apuesta?**

- Estamos apostando muy fuerte por México. Es nuestro mercado con ▷

mayor crecimiento. Se da la circunstancia de que el Gobierno mexicano, cuando abrió hace tres años el mercado de los clientes privados, dio un reducido número de licencias a grupos internacionales, entre ellos, dos españoles: **Iberdrola** y **Cox Energy**. Hicimos bien los deberes allí.

### - ¿Y la división de Europa?

- En España, Portugal e Italia estamos desarrollando más de 2.000 MW. Trabajo asociado a **Ibox**, empresa creada por antiguos integrantes de JP Morgan. Mi plataforma de negocio aquí es distinta. Conforme promuevo, lo vendo a un fondo de pensiones. Es un negocio muy financiero.

Nuestra empresa fue pionera y se adelantó al actual boom que estamos viviendo en España. Ya en febrero de 2018 anunciamos la firma del primer y mayor contrato mundial de energía solar de la historia. Se firmó con **Audax** un contrato PPA de venta de energía a 20 años de 660 MW. Eso supone 1.400 hectáreas de parques solares en España y Portugal, actualmente en construcción.

### - Cualquier boom tiene un límite...

- Sí. Y ya hay en España demasiados grupos que no son del sector que se están metiendo a especular. Aunque la CNMC está regulando muy bien, a todos nos ha pillado un poco por sorpresa el volumen de licencias que se requiere para España. El problema es que no todo el mundo tiene la energía contratada. Tú puedes vender de dos formas: a mercado –en cuyo caso no controlas el precio porque cambia cada ho-

## Sol+baterías

Según Enrique Riquelme, “viene un crecimiento tremendo tanto en autoconsumo como en plantas de gran escala”. En los próximos 4 años, afirma, se va a construir en el mundo más de un millón de nuevos MW de energía solar fotovoltaica. La nueva apuesta de Cox Energy es la energía solar 24 horas con la introducción de baterías. “¿Por qué apuesto por la solar más baterías y no por las eólicas más baterías? Con la eólica necesitaría muchas más horas y no cubriría las necesidades. Habría momentos en los que me sobraría eólica y batería pero otros en los que me faltaría. ¿Qué hago si no sopla el viento durante un mes? En Chile sumar a la generación 4 horas de baterías, nos permiten llevar al 99 % de la curva de consumo del país. La batalla entre la eólica y la solar, definitivamente, la ganará el sol. Es más predecible y más barato. Con menos inversión en baterías –que es lo caro– puedes prever toda tu curva de generación.

ra– o con un contrato PPA, es decir, por un tiempo, cantidad y precio determinado. Eso te permite tener un flujo de caja estable muy predecible. Es muy seguro. El margen de error es apenas del 2 %. Hay que tener en cuenta que la materia prima –a diferencia del gas, el carbón o el diésel– no cuesta dinero. El sol es gratis. Y al final, sabes exactamente tu rentabilidad durante toda la duración del contrato. Por eso es un producto tan apetecible para los fondos de pensiones. Nosotros, prácticamente todo lo que estamos promocionando en España está contratado. Tenemos casi toda la energía vendida a 20 años a través de PPA a grupos privados. Pero hay mucha gente que no. Promociona y vende a mercado pensando que la energía va a mantener el precio. Pero conforme entra energía al sistema, la hora solar cae cuando el consumo, como es el caso, está mantenido.

Hay demasiado especulador. A mí la burbuja no me afecta, pero no es bueno en general para el sector. •



**EL SECTOR  
FOTOVOLTAICO ES MUY  
APETECIBLE PARA LOS  
FONDOS DE INVERSIÓN**