



ENRIQUE  
RIQUELME  
PRESIDENTE DE  
COX ENERGY

El alicantino  
Enrique Riquelme.  
Rafa Arjones

### Con Cox como estandarte

Enrique Riquelme representa la tercera generación de una familia con una vasta experiencia empresarial que va desde el sector agroalimentario hasta la construcción. De hecho, este joven alicantino también es el presidente y máximo accionista de Cox Real State, una firma especializada en inversiones en centros comerciales y en el sector inmobiliario, y que, al igual que Cox Energy, lleva el nombre del pueblo que le vio nacer. «Cox es muy importante para mí, aunque saliera de allí bastante jovencito», cuenta. Por eso, aunque su vida transcurre de viaje a viaje, sigue escapándose hasta este municipio de la provincia de Alicante siempre que su agenda le deja un hueco, por muy fugaz que sea.

electricidad en energía hidráulica, las temporadas de calor y sequía venían acompañadas de cortes de suministro y apagones. Lo vio claro un día paseando por un centro comercial sin luz y sin aire acondicionado, y se decidió a diversificar y probar en el sector de las renovables. Hasta el punto de que en 2012 lideró la fase de licitación y desarrollo del mayor proyecto fotovoltaico puesto en marcha hasta ese momento en América Latina, con una planta situada en Guatemala con una capacidad de 55,6 megavatios. «Después de ese proyecto, me di cuenta de que me encantaba el sector energético y habíamos conseguido algo que en América Latina no se había hecho», confiesa años después.

Así pues, empezó a desinvertir en todas las compañías en las que estaba, excepto en la del Canal de Panamá, porque el compromiso era seguir hasta terminar el proyecto, y en 2014 creó Cox Energy, dedicada a la solar fotovoltaica. Desde entonces, la firma ha ido creciendo de forma imparable y actualmente opera en Chile, México, Panamá, Colombia, Portugal o España. Además, en 2019 constituyó Cox Energy América, que desde el pasado mes de julio cotiza en la Bolsa Institucional de Valores de México, y que cuenta con una cartera de 36 parques solares y una capacidad de generación de electricidad de 1.800 megavatios. También en 2019 Cox Energy se alió con Ibox Development para desarrollar a través de la firma Ibox Energy proyectos fotovoltaicos en España y otros países de la Unión Europea. De momento, cuenta con 1,2 gigavatios en desarrollo distribuidos en 50 proyectos repartidos por toda la geografía.

**Con 20 años quiso probar suerte en Brasil, pero acabó convirtiéndose a su grupo en el mayor proveedor de arena para la UTE del Canal de Panamá hasta dar el salto a la solar fotovoltaica**

Premio Nacional al Joven Emprendedor 2018, otorgado por la Confederación Española de Jóvenes Empresarios, el presidente y CEO de Cox Energy se define como eso, como un emprendedor. Así, sin más, y en indefinido. «El estar rodeado de una familia tan emprendedora en todos los sentidos, y en un pueblo -Cox, de poco más de 7.000 habitantes- donde todo el mundo es autónomo o empresario hizo que para mí fuera normal buscarme la vida. Ahora, con el tiempo, te das cuenta de que no en todos los lugares es lo normal. Por eso mismo, cuando creé esta compañía, le puse el nombre de Cox Energy», relata Enrique Riquelme, un emprendedor que desde el cemento alcanzó el sol.

## Un emprendedor que desde el cemento alcanzó el sol

### María Pomares

Cuando las cosas se ponen feas, suele apelarse a eso de que las crisis son oportunidades, aunque tampoco queda otra. Si vienen mal dadas, o te reinventas o directamente claudicas. Hace ahora diez años, cuando la crisis del covid no entraba ni en las peores pesadillas de nadie, pero el crack de 2008 aún continuaba haciendo estragos en la economía española, **Enrique Ri-**

**quelme** (Cox, 1989) optó por reinventarse. Desde bien joven, había comenzado a trabajar, especialmente durante los veranos, en los negocios familiares: lo mismo echaba combustible y limpiaba cristales en una gasolinera que trabajaba en almacenes de frutas. Así hasta que un día decidió que quería seguir trabajando para la familia, y empezó con su madre en el sector del hormigón. Fue de este modo como con 20 años, y en medio de una crisis que tocó todo y a todos, vio la oportunidad de probar suerte en Brasil. Ni siquiera conocía el país, pero para ese entonces sí sabía algo del universo del cemento y las canteras, y allí estaban en plena efervescencia. Con un Mundial de Fútbol y unos Juegos Olímpicos a las puertas, la fiebre por construir infraestructuras era más que evidente. Decidió hacerse desde aquí una agenda de reuniones en Sao Paulo, y emprendió el viaje.

Sin embargo, una escala en Panamá le desbarató su hoja de ruta. Conoció al empresario del sector inmobiliario **Lenin Sucre**, hizo buenas migas con él y cambió las perspectivas que ofrecían un Mundial y

unos Juegos Olímpicos por las expectativas que brindaba un país en plena expansión y con unas obras del calibre de las del Canal de Panamá. Para ello, hipotecó el apartamento que tenía en Torre Vieja que le había regalado su padre, y con los 115.000 euros que le dio el banco y tres o cuatro camiones del negocio familiar que eran de 1992 y que casi ni arrancaban, empezó a hacer camino. Por eso mismo, con la seguridad que da la experiencia, **Enrique Riquelme** sostiene que, «para emprender, no es necesario tener una gran fortuna, y eso es lo que tienen que tener claro los jóvenes».

Ponía así los cimientos de Grupo El Sol. Un nombre para la compañía recién creada que se acabaría convirtiendo en todo un presagio. La empresa, muy enfocada al cemento y los áridos, terminaría convirtiéndose en el mayor proveedor de arena para la UTE encargada de llevar a cabo las obras de expansión del Canal de Panamá. La energía solar fotovoltaica ni siquiera entraba inicialmente en sus planes. Hasta que, de nuevo, una serie de casualidades le hicieron cambiar el rumbo. En un país que basaba su producción de