



Confederación Española
Jóvenes Empresarios



< 40

MENOS DE 40
MAGAZINE
BY CEAJE
NOVIEMBRE 2019

14

 Enrique Riquelme

MENOS DE 40 BY CEAJE



**Presidente, CEO y fundador
de Cox Energy**



< Enrique Riquelme



Enrique Riquelme

A finales del 2018 recibiste el premio 'Joven Empresario del Año' que otorga CEAJE en España. ¿Qué se siente al ser reconocido como el joven empresario más destacado?

Es una gran satisfacción recibir como empresario un Premio tan importante, no sólo porque el Jurado pensara en mí a la hora de concederlo, sino, sobre todo, porque es un galardón que reconoce la labor, el compromiso y el trabajo de los empresarios.

También es un respaldo a lo que empezó siendo un proyecto y ahora es una realidad: Cox Energy. Una empresa que se ha situado en menos de cinco años de progresivo crecimiento en una posición cada vez más relevante dentro del sector, con proyectos fotovoltaicos y oficinas en seis países de dos continen-

tes: Latinoamérica (Chile, México, Panamá y Colombia) y Europa (España y Portugal), socios de máxima relevancia nacional e internacional como JP Morgan, Naturgy y Nexus, y clientes entre los que figuran Audax, ENEL, Walmart y otras grandes empresas de los países donde estamos presentes.

Cox Energy. Una empresa que se ha situado en menos de cinco años de progresivo crecimiento en una posición cada vez más relevante dentro del sector, con proyectos fotovoltaicos y oficinas en seis países de dos continentes

La revista Forbes te describe como 'El hombre de la energía solar' ¿Cómo fueron tus inicios en el mundo empresarial hasta fundar y liderar Cox Energy?

En 2010 creé en Panamá, Grupo El Sol, corporación centrada en minería, cemento, infraestructuras y energía. Posteriormente se unieron dos socios locales. La empresa se convirtió en el mayor proveedor de arena para la Unión Temporal de Empresas (UTE) encargada de realizar las obras de la ampliación del Canal de Panamá.

En 2012 lideré en Guatemala el que entonces se convirtió en el mayor proyecto fotovoltaico de Latinoamérica, con 55,6 MW, y sin subvenciones.

En 2014 fundé Cox Energy, compañía española del sector de energías renovables, solar fotovoltaica, en la

16

 Enrique Riquelme

MENOS DE 40 BY CEAJE

que integré desarrollos propios ubicados en Chile, México y Panamá. Durante los cuatro años siguientes, el crecimiento de la compañía ha sido constante. Hemos ganado licitaciones públicas en Chile (PPAs) y estamos muy bien posicionados en el país, tanto en la actividad de producción de energía eléctrica a través de fotovoltaica como en la de autoconsumo. También en México, con proyectos importantes en el área de generación que se encuentran en diversas fases de desarrollo, y en la actividad de comercialización de electricidad a grandes clientes. Ahora estamos creciendo en España, donde firmamos con Audax un acuerdo de venta de electricidad procedente de fotovoltaica por un total de 660 MW para España y Portugal.

¿Qué es Cox Energy? ¿Cuál es su objetivo?

Cox Energy es una empresa española del sector de energías renovables, solar fotovoltaica que

inicia su actividad en 2014. Cuenta con un equipo profesional de larga y contrastada experiencia en el sector integrado por más de 50 personas en cinco países. Tiene tres líneas de actividad: Generación de energía solar fotovoltaica, Comercialización de electricidad cien por cien renovable en México y en España, y Operación y Mantenimiento de plantas de energías renovables (O & M). La compañía refuerza de esta forma la cadena de valor en la producción de electricidad con tecnología solar fotovoltaica. Nuestros objetivos: consolidar el proceso de expansión y encontrar nuevas oportunidades de negocio para reforzar la posición como uno de los referentes del sector; desarrollar los proyectos previstos en España y Portugal objeto del PPA firmado, así como en Chile; consolidar la presencia en México y Colombia y, en definitiva, crecer de forma sólida y progresiva generando valor y rentabilidad para los accionistas, y creando impacto positivo en las comunidades donde estamos presentes.

Cox Energy inició su actividad en 2014. ¿Cómo surge la idea? ¿Qué te lleva a 'ver negocio' en este sector tan competitivo?

Lo cierto es que desde mis inicios como empresario he tenido la seguridad de que las energías renovables y, en concreto, la solar fotovoltaica, estaban llamadas a ser las tecnologías de generación energética de presente y de futuro, y que tendrían un continuo y constante crecimiento dentro de la matriz eléctrica de los países, como así está ocurriendo.

Las energías renovables y, en concreto, la solar fotovoltaica, estaban llamadas a ser las tecnologías de generación energética de presente y de futuro

Es por ello, que sin abandonar la actividad de Grupo El Sol, comencé a evaluar la posibilidad de invertir en el sector energético.

Recomiendo el libro "La mente de los justos", de Jonathan Haidt (Deusto 2019) cuyo subtítulo es muy explicativo: "Por qué la política y la religión dividen a la gente sensata". Un estudio ameno, en línea con aquellos empeñados en hablar del ser humano concreto y no de las abstracciones del deber ser y entelequias simplistas como ese Homo Economicus sobre la que se basa nuestra economía académica.

Mi cita favorita es, "La innovación es lo que distingue a un líder de los demás". Steve Jobs



Estos primeros pasos me llevaron a liderar un proyecto en 2012 al que me he referido antes. En su momento fue la primera planta fotovoltaica realizada hasta ese momento en Latinoamérica, denominada Rainbow 50 donde me responsabilicé de toda la fase de licitación y desarrollo. Situado en Guatemala, su capacidad instalada era de 55,6 MW, con una inversión que alcanzó los 100 millones de dólares.

Hoy en día, eres uno de los actores principales en el desarrollo de proyectos de energías renovables en Latinoamérica, España y Portugal. ¿Cómo se llega hasta aquí?

Puede parecer un tópico, pero es la realidad: trabajo, mucho trabajo, constante y continuo. También capacidad para crear, innovar, ver nuevas oportunidades y saber adaptarse, sin dejarse arredrar por las dificultades, a cualquier situación y, de esta manera, hacer frente a retos cada vez más importantes. Siempre con ilusión y con el objetivo de alcanzar la excelencia.

Siempre con ilusión y con el objetivo de alcanzar la excelencia

Es muy importante contar con un gran equipo profesional, como el que integra Cox Energy, y del que me siento orgulloso; un equipo multidisciplinar de alta cualificación y experiencia, que ha sabido construir



y reforzar la cadena de valor desde la generación a la comercialización de electricidad y el mantenimiento de plantas.

España, Portugal, Chile, México, Panamá, Bogotá... ¿qué país tiene mayor potencial en el desarrollo de energías renovables, solar fotovoltaica?

Son mercados muy interesantes. México es otro de los países de Latinoamérica donde la fotovoltaica ha aumentado de manera considerable. El sólido crecimiento que experimenta el sector lo sitúa como uno de los mercados con mayor interés. Cox Energy tiene presencia en México desde hace más de cuatro años, con proyectos fotovoltaicos de generación. También comercializamos electricidad para grandes consumidores y estamos presentes en el sector de autoconsumo.

Panamá y Colombia, países donde también tenemos presencia, son dos mercados donde las renovables y, en especial, la fotovoltaica, están experimentando un cada vez más significativo desarrollo que se consolidará en el medio plazo.

En España, la reactivación del sector solar fotovoltaico ha sido muy importante en el último año, sobre todo en instalaciones de autoconsumo. Tanto analistas como asociaciones empresariales estiman que en 2020, el 20% del consumo energético total del país procederá de fuentes renovables, donde la fotovoltaica desempeñará un papel protagonista.

18

 Enrique Riquelme

MENOS DE 40 BY CEAJE

Cox Energy tiene proyectos de generación en España y Portugal, y un PPA, firmado con Audax que en su momento fue el más grande del mundo, para generar energía eléctrica a partir de fotovoltaica: 660 MW. Además, Cox Energy desarrolla la actividad de comercialización de energía eléctrica cien por cien renovable y autoconsumo.

Cox Energy desarrolla la actividad de comercialización de energía eléctrica cien por cien renovable y autoconsumo

Considero que si en España conseguimos un desarrollo estable y continuado del sector fotovoltaico, la tecnología de generación de electricidad de menor coste de entre las existentes, incluidas otras renovables, este no se va a convertir sólo en un elemento para disponer de una energía limpia y barata, sino también en una fuente de progresivo crecimiento económico y de empleo.

Cox Energy rompe, sin duda, con la tradición del dicho 'el pez grande se come el pequeño'. ¿Cómo se consigue ganar contratos a empresas mucho más grandes?

En un mercado tan competitivo no puedes dejar de pedalear y moverte simplemente por inercia. Es un sector muy duro donde nece-



sitamos realizar más esfuerzo que otras empresas de mayor tamaño, pero también hay una serie de atributos que nos caracterizan y nos diferencian de manera positiva; por ejemplo, la agilidad a la hora de tomar decisiones, junto con el dinamismo de nuestro equipo profesional, multidisciplinar y de gran experiencia. La capacidad para valorar los diferentes mercados y sus potenciales riesgos nos permite tomar decisiones a futuro e ir siempre dos o tres años por delante para superar retos, alcanzar cada vez objetivos más ambiciosos y superar potenciales dificultades con éxito.

Nos caracterizan y nos diferencian: la agilidad a la hora de tomar decisiones, el dinamismo de nuestro equipo profesional, multidisciplinar y de gran experiencia

Desarrollamos, además, nuestras propias plantas, lo que nos permite alcanzar unos elevados niveles de calidad en todo el proceso. Somos una empresa muy selectiva a la hora de tomar una decisión sobre un proyecto, tanto en su desarrollo como en su puesta en operación, con el objetivo de construir las mejores instalaciones fotovoltaicas del mercado.

Enrique Riquelme 

19

MENOS DE 40 BY CEAJE

Un business plan se diseña pensando en el futuro

Para llegar hasta aquí habrás tenido que preparar algún Business Plan. Por tu experiencia, ¿qué debe contener y qué no?

Considero que un business plan debe tener una duración máxima de entre tres y cuatro años (a más plazo pierde credibilidad), y contener tres puntos clave: Previsión de ingresos, Incremento de EBITDA y porcentaje de este sobre ventas, así como estimación de aumento de beneficios, y exponer cuál debe ser la estrategia para alcanzar estos objetivos. Es básico explicar cómo se van a minimizar los potenciales riesgos que puedan afectar al desarrollo del Plan para darle mayor consistencia y ayudar a fortalecer la confianza en su cumplimiento. Debería incluir otros aspectos, como la calidad del management, etc, pero los fundamentales son los antes mencionados. En ningún caso se debe hacer hincapié en el pasado. Un business plan se diseña pensando en el futuro. A los analistas y potenciales inversores lo que les interesa es saber qué metas te has marcado, cómo alcanzarlas y de dónde partes.

¿Qué errores has cometido hasta alcanzar el éxito?

Algunos, por supuesto, pero lo importante es reconocerlos y realizar las necesarias modificaciones en tu

actuación a la mayor celeridad. Nunca hay que darse por vencido ni tener miedo a reconocer equivocaciones.

Desde tu experiencia, ¿Qué consejos darías a un emprendedor con ganas de comerse el mundo?

Poner toda la ilusión y esfuerzo en lo que haces. Afrontar con decisión las dificultades que puedan presentarse. Tener una mentalidad abierta, creativa e innovadora que impulse una idea hasta hacerla realidad. Huir de las modas. Formar el mejor equipo posible y liderarlo. Excelencia. Generosidad. No tener miedo. Realismo a la hora de plantear objetivos.

Formar el mejor equipo posible y liderarlo

¿Tienes planes para apoyar a otros emprendedores?

Apoyo a emprendedores a título personal en diversas startups y otros proyectos de ayuda al emprendimiento. Asimismo, también llevo a cabo una labor de colaboración en la formación a jóvenes en diversas áreas, a través de Scholas, organización de la que soy Presidente del Consejo Asesor para Centroamérica y Caribe, y responsable de las áreas de Emprendimiento y Formación Tecnológica. Scholas es una organización internacional promovida por el Papa Francisco para hacer realidad la "Cultura del Encuentro" a través de la educación.

¿Con qué emprendedor te gustaría, o hubiese gustado, formar equipo?

Con mis socios / accionistas, pero ya están a mi lado desde el principio.

¿Dónde ves a Cox Energy dentro de 5 años?

Cuando una empresa como Cox Energy registra un crecimiento importante en cinco años hay que saberlo gestionar y eso es lo que hemos hecho mi equipo y yo. Ahora estamos en una buena posición para mantener ese crecimiento de manera progresiva y consolidarlo. Objetivos a medio plazo: tener en operación 2.000 MWp respaldados con PPAs en Europa, Chile y México; iniciar la construcción de otros 3.000 MWp; potenciar y consolidar las actividades de Comercialización y autoconsumo; reforzar el posicionamiento de Cox Energy en Colombia como empresa generadora y comercializadora de electricidad; utilizar el almacenamiento de manera progresiva en nuestros proyectos y participar en el mercado spot en Latinoamérica en lo que a venta de energía se refiere por ser ésta una opción de gran interés en estos momentos.

coxenergy.com

