

ABC

LA MEJOR GENERACIÓN DE ESPAÑA

ENRIQUE RIQUELME. 32 años. Fundador de Cox Energy

«Cuando el mercado funciona, los gobiernos no hacen falta»

SALVADOR SOSTRES



—Oye, Enrique, que dicen que por ser joven eres pobre, víctima e idiota.

—Esto de idiota puede ser.

—Estigma.

—No se puede estigmatizar a los jóvenes de esta manera. Estamos mejor preparados que nunca. Tenemos un acceso a la información y a la formación teórica y práctica como tampoco lo habíamos tenido nunca.

—Internet.

—Y la globalización.

—España.

—Es verdad que la cantidad de formados que hay hoy en España, hacen un flaco favor, porque se estudia con los mismos métodos que en el pasado. Hay muchas herramientas para estudiar de un modo más pragmático pero por lo menos en nuestro país no se están usando.

—Ingleses y americanos

—La educación anglosajona es mucho más pragmática. No todos somos iguales, ni tenemos la misma sensibilidad, y hay que ajustarse a las distintas capacidades de cada alumno, para potenciarlas.

—Memorizar.

—Es lo fácil para cortar el patrón por abajo: hacerte memorizar.

—Lo que hay que evaluar.

—Es la capacidad y los conocimientos, y esto es cortar el patrón por arriba.

—Los problemas reales.

—Uno los identifica, los entiende y aprende a solucionarlos en la vida práctica. Si en los Estados Unidos hay tantos emprendedores es porque el sistema práctico de estudios lleva a innovar, crecer y emprender.

—¿Cómo podemos mejorar aquí?

—Cambiando la formación académica hacia la práctica, hacia que te caes, aprendes, te levantas y funciona.

—¿Sois una generación perdida?

—No. Hay muchísimo talento para generar talento y capital.

—¿Cuándo te diste cuenta de que eras raro?

—Yo soy emprendedor desde el minuto uno en que tengo memoria, es lo natural en mí, pero me di cuenta más tarde de que esto era poco usual.

—Al principio.

—Uno cree que tiene las inquietudes básicas conforme a su edad y su generación, y luego con el tiempo ves que en aquel momento en que te creías normal ya se forjaba la diferencia.

—Tú eres de Cox.



EL EMPRESARIO DEL SOL

Enrique Riquelme se fue a buscar el sol donde lo había para convertirse en su primer empresario mundial. Aprendió a abaratar la obtención y conservación de energía solar y hoy es líder de parques energéticos en Latinoamérica y el sur de Europa.

—Es un pueblo muy trabajador, de agricultores autónomos. Allí aprendí que el sacrificio y la familia es lo que verdaderamente importa. Aprendí, por lo tanto, desde la realidad de las cosas.

—Luego.

—Te das cuenta de que no todo el mundo es así. Yo lo descubrí en América Latina. Y me fue muy útil como me forjaron entre familia y vecinos.

—Panamá.

—A los 20 años me separo de mi familia, hipoteco un apartamento que tenía en Torre Vieja y me voy a Panamá a montar una fábrica de hormigón.

—¿Por qué Panamá?

—Por el margen brutal. Los errores que cometía me los tapaba el margen.

—Año y medio más tarde.

—Estaba ya en todo. Minas, infraestructuras, autopistas. Panamá crecía muy rápido, a doble dígito del PIB durante años, había mucha liquidez.

—2012.

—Entonces tenía 22 años. Durante las restricciones energéticas de la época seca la matriz energética era hidroeléctrica y, como llevaba más tiempo del habitual sin llover, pensé que si lo que había era sol, había que poner paneles solares.

—Presentas el mayor proyecto de energía solar de Suramérica.

—Panamá no me lo compra. Pero en Guatemala me invitan a un concurso de licitación. Hasta entonces era una energía muy costosa y estaba subvencionada. Pero yo ya tenía la tecnología para ser más barato.

—Y ganaste.

—Y en 2015 fundé Cox, con el nombre en homenaje a los valores de mi pueblo, para crear el parque solar más grande de Latinoamérica. 55 megavatios. Y sin subvenciones. En 2010, un megavatio de energía solar costaba más de 10 millones de euros y hoy está por debajo del medio millón.

—¿Cómo lo conseguiste?

—Por la mejora de la tecnología, que no inventé yo, y por la optimización en el escalado. Así es como pude ser competitivo y ganar en Guatemala.

—El futuro de la energía.

—La solar es la más barata en los lugares donde hay mucho sol. La eólica es más difícil de almacenar que la solar, por eso tiene menos recorrido.

—Pero en cualquier caso renovable.

—Hay una nueva cultura en las inversiones, que pasa por no contaminar.

—Son discursos.

—Cuando estas energías no eran rentables, eran sólo discursito, sí. Pero hoy el discurso se ha vuelto realmente atractivo porque es rentable.

—La gestionabilidad.

—La mayor queja que suscitaban las renovables es que no se podían gestionar pero ya tenemos la solución. Chile ha puesto en marcha un megaproyecto de baterías de almacenamiento. Las baterías son caras, pero queda compensado por el precio tan barato de la energía solar.

—De hoy a 2030.

—Va a haber 8 millones de megavatios de energía solar instalados. Los países con radiación funcionarán con energía solar y sus baterías.

—Líderes.

—Cox somos los líderes en el mercado de parques energéticos en Latinoamérica y el sur de Europa. Somos la única compañía de Latinoamérica en bolsa de energía solar. Nuestro crecimiento a largo plazo está allí.

—La regulación.

—Cuando tenía que estar subvencionada, por su alto precio, tenía sentido la regulación. Ahora que es rentable para todos, hay que evitar intervencionismos que sólo empeoran el servicio y suben el precio. Cuando el mercado funciona te pone en tu lugar, los gobiernos no hacen falta.

—¿La seguridad jurídica en Latinoamérica es un problema?

—No, y en algunos aspectos de licitación van más avanzados que nosotros.

—Chile.

—Es el gran mercado latinoamericano, por sus compañías, su formación y su seguridad jurídica.

—Gracias a Pinochet.

—Claro. Aunque ahora se está confundiendo con el cambio de Constitución.

—Emerge Panamá.

—Supera a Chile en PIB y la seguridad jurídica es intachable.

—El cambio climático me parece una exageración total.

—Es real. Es un grave problema. Tierras que eran fértiles en Centroamérica han dejado de serlo. Tenían mucho agua y ahora son de secano y allí no tienen recursos de regadío.