



«América Latina, India, Marruecos... es alucinante las facilidades que están dando a la inversión»

«En estos momentos, cualquier compañía pequeña del sector es tan competitiva como las multinacionales»



BELEN DÍAZ

El empresario alicantino, en un momento de la entrevista

«España necesita unas reglas del juego estables para las renovables»

Enrique Riquelme
Fundador y presidente de Cox Energy

JAVIER GONZÁLEZ / FERNANDO PÉREZ

Hay personas que esperan su oportunidad y otras que salen decididas a su búsqueda. La persiguen y hacen que las cosas pasen. Prototipo del empresario hecho a sí mismo, Enrique Riquelme pertenece a la segunda categoría. Con solo 21 años, abandonó los negocios familiares (fundamentalmente cementeros y mineros) en su localidad natal de Cox (Alicante) para lanzarse a la aventura en Panamá. Al calor de las obras de la ampliación del Canal, cimentó un floreciente negocio basado en la venta de arena. Con ese impulso, decidió seguir avanzando y apostar por la visible oportunidad que ofrecía la energía solar. Ahora, con 27 años, es presidente, fundador y máximo accionista de Cox Energy, un dinámico grupo que ya compite de tú a tú en las subastas con gigantes del sector de la energía.

«La del joven que se lanza a emprender, sin importarle incluso salir al exterior, no es una figura muy habitual en nuestro país.

«Creo que la clave está en la educación. En la escuela no enseñan cómo crear una empresa, hacer la declaración de la renta, etc... Te explican la raíz cuadrada, pero nada sobre cómo funciona la vida real. Yo tuve la suerte de crecer en una familia de empresarios y de nacer en un pueblito llamado Cox, que era la población de Europa con más autónomos per cápita. Tuve la oportunidad de ir a Panamá con el dinero de la venta de un apartamento que me había regala-

do la familia y con un crédito que me dio un banco regional. Con dos socios locales me metí en el negocio. Llegamos a contar con un millar de empleados y trabajábamos día y noche. Como es un país hidrológicamente muy dependiente, cuando hubo un año seco se registraron cortes de luz en la región. Por eso me metí en la energía solar y fuimos desarrollando diversos proyectos.

«Tienen negocios en Latinoamérica, Marruecos e India. ¿Qué países son los más apetecibles ahora para invertir?»

«Cox tiene tres patas: generación, autoconsumo y la comercialización de energía. Donde tenemos más presencia y proyectos es en Chile, con 1.600 MW de eólico y solar, y donde ganamos hace unos meses una subasta ante más de un centenar de competidores con unos precios muy buenos, con una rentabi-

lidad que es nuestra «joya de la corona». También en México. Oportunidades a medio plazo va a haber en la África francófona y, sobre todo, en India.

«Sin embargo, y a pesar de que han creado un comercializadora para vender electricidad, aún no tienen presencia en España. ¿Cuáles son sus planes?»

«Nuestro objetivo es estar en toda la cadena de valor siempre y cuando se abran las puertas al autoconsumo. Creo que existe espacio para estar en la nueva etapa que se va a dar en España. Es un país perfecto para invertir siempre que haya una regulación estable y que sepamos cuáles son las reglas del juego. Todos los países que están desarrollando las energías renovables, como en América Latina y Marruecos, tienen los precios más baratos que en España. Hasta Alemania.

«¿Participarán en la anunciada subasta de nueva capacidad renovable que

ha anunciado el Ministerio?»

«Sí, estamos trabajando en ello aunque aún no han salido las bases. También estamos posicionándonos muy bien en la comercialización de energía para estar en toda la cadena de valor, así como en la generación distribuida, el autoconsumo, que estamos esperando a ver qué sucede. En América Latina funciona perfectamente; en India y en Marruecos acaban de aprobar una nueva legislación, es alucinante las facilidades que dan.

«¿Cree que las duras reformas de Zapatero y Rajoy sobre las renovables eran necesarias por la burbuja creada?»

«Ni comparto las subvenciones de Zapatero, pues me parecieron una locura, ni tampoco lo que está haciendo este Gobierno porque está penalizando a las renovables. Al final, la factura de la luz la pagan todos los españoles.

«¿El parón de las renovables en España puede hacernos perder la tecnología punta que tenemos en este sector?»

«No, las compañías españolas son las más respetadas en el mundo y generan muchos empleos. Hay trabajadores españoles en muchos países. No obstante, se han quedado obsoletas muchas fábricas y se han perdido empleos que se han trasladado a otros países.

«Su negocio se ha beneficiado de la reducción de costes y del dinero barato en el mercado.

«Sí, la bajada de precios en las licitaciones de energía solar ha sido importante en México y Chile. Además, cualquier compañía pequeña, como Cox, es tan competitiva como las grandes multinacionales porque, entre otros motivos, no contamos con las cargas del carbón, el gas, amortizaciones, deuda, etc...»

«¿Tiene previsto sacar la compañía a Bolsa o dar entrada a otros socios?»

«Siempre tenemos en mente las opciones que hay en el mercado para financiarnos y la posibilidad de salir a Bolsa. Estamos listos. De hecho, manejamos la compañía como si fuese cotizada. Pero en estos momentos nos hallamos en una situación cómoda.

Siempre vemos nuevas oportunidades y proyectos. Cuando necesitamos una ampliación de capital, estamos preparados. A día de hoy no tenemos ese reto a corto plazo, aunque todos los días llegan ofertas para comprar y vender. Este sector es el único que tiene realmente movimiento.

«En la escuela no se enseña nada de cómo funciona la vida real»

Ezentis, cambio de estrategia

Riquelme se convirtió en julio en el primer accionista de Ezentis, con la adquisición, por 12,5 millones, de un participación del 6,89% de la empresa de servicios industriales. Una operación que pasaba por ser una apuesta personal y con vocación industrial, pero que no parece haber cumplido los planteamientos iniciales. «Creo que hay importantes sinergias y es una compañía que tiene un gran valor que no está reflejado en la acción por diversas

cuestiones. Para mí era un reto poder entrar en esa compañía, seguir creciendo y negociar con sus accionistas la compra de más paquetes. Pero no he tenido la entrada deseada. Sus gestores lo hacen bien, pero tenemos puntos de vista distintos. Esa diferencia de visión sobre cómo gestionar la compañía nos ha distanciado. La inversión ha pasado de ser industrial a financiera. Por lo tanto, si llega el momento de salir, saldremos, no pasa nada».