

«Mis raíces en Cox han jugado un papel muy importante»

Págs. 2 a 4



ENTREVISTA > Enrique Riquelme / Presidente y CEO de Cox Energy (Cox, 9-enero-1989)

«Siempre he estado muy orgulloso de mi pueblo»

Enrique Riquelme se ha comprometido a crear la formación adecuada y las oportunidades para que ningún cojense se quede sin empleo

ÁNGEL FERNÁNDEZ

Estrenamos la sección 'Nuestra gente' con un paisano que, a sus 31 años, ya acumula una trayectoria impresionante a nivel mundial. Nunca se olvida de su tierra y precisamente es aquí, en Cox, donde se ha comprometido con nuestro alcalde, Antonio Bernabéu, a generar empleo hasta conseguir la total empleabilidad en la localidad.

Esa apuesta viene a complementar otras colaboraciones que hace con el municipio, como patrocinar la Escuela Municipal de Fútbol del CD Cox.

¿Cómo recuerdas tu infancia en Cox?

Yo estudiaba fuera de Cox desde niño, aunque siempre he sentido que este pueblo es diferente en todos los sentidos. Desde que tenía dos años iba a Torrellano en autobús para ir al colegio pasando por todos los pueblos, y me daba cuenta de que nuestra gente, e incluso nuestra arquitectura, eran totalmente diferentes. Los cojenses siempre han sido personas muy emprendedoras y el ambiente que se respira es distinto.

Tengo recuerdos de ir con mi familia a la piscina Pepín, donde era divertidísimo bañarse y dar clases de natación. También las fiestas de Cox con la barraca popular, los tropicales... luego, ya más mayor, me apunté a la comparsa de Los Zíngaros. Recuerdo en navidades o los fines de semana ir a la glorieta, al polideportivo, etc. Y siempre se ha comido genial, cada bar con su ensaladilla, la leche merengada, helados, etc. Mi sentimiento era que nunca me hacía falta más de lo que tenía aquí.

En alguna ocasión has comentado que Cox fue el pueblo español con más emprendedores per cápita.

«Los cojenses siempre han sido personas muy emprendedoras»



Y lo sigo diciendo con mucho orgullo. Además, antes de la crisis de 2008, según los datos que tengo, Cox era el pueblo de Europa con más autónomos per cápita.

Eso implica creatividad y emprendimiento...

Es cierto que tenemos un gen emprendedor que se necesita para crecer profesionalmente. Esa cultura del esfuerzo, de la gente que se levanta de madrugada para montar el puesto y luego descarga... es impresionante. Yo no he visto en ninguna parte del mundo la voluntad de esfuerzo que he visto aquí.

Mi trabajo no es ningún esfuerzo ni sacrificio. Me gusta lo que hago.

¿Cómo fue tu etapa de estudiante en el colegio Aitana de Torrellano?

«Antes de la crisis de 2008 Cox era el pueblo de Europa con más autónomos per cápita»

Con muchas horas de autobús. Al principio de mi adolescencia me fui a vivir a Torreveja y los fines de semana los pasaba en Cox. Fue una educación diferente, con unos valores religiosos en un colegio de solo hombres, aunque como nunca he conocido otra cosa no me resultaba extraño.

Tengo muy buenos recuerdos y siento un gran agradecimiento hacia el colegio, con el cual sigo involucrado. Conocí a grandes personas, tanto profesores como compañeros, y seguimos en contacto haciendo partidos de fútbol de cuando en cuando.

El inicio de tu 'aventura' fue encaminada al hormigón y Brasil el destino elegido. ¿Te influyó que tu familia estuviera relacionada con el sector inmobiliario y la construcción?

Mis padres llevaban caminos profesionales separados incluso cuando estaban casados. Yo trabajaba para mi madre y en la época de crisis empecé con ella haciendo de todo. Mientras que estudiaba, si me portaba bien, me llevaban a limpiar cristales a la gasolinera, que era un trabajo divertido y daban muchas propinas. Y si me portaba menos bien, me llevaban al almacén de mi abuelo.

Una vez ganada esa experiencia de haber estado trabajando y conociendo los negocios familiares, decidí no ir a la universidad y empezar a trabajar; posteriormente y, mientras trabajaba, hice un Master en Alicante durante los fines de semana. Trabajaba y estudiaba. Empecé en el sector de hormigón con mi madre; en aquellos años vi, tanto el pico del boom inmobiliario como su posterior crisis. Entonces decidí buscar un proyecto propio para independizarme.

¿Y por qué Brasil?

En aquel momento salía en la televisión que todas las compañías españolas estaban construyendo en Brasil, por el Mundial y los Juegos Olímpicos, así que me desplazé hasta allí. En uno de esos viajes conocí Panamá y vi mejores oportunidades para mi limitada capacidad económica, así que me quedé.

La vida te acerca oportunidades, y tú te encuentras con alguien que fue quien te incitó a emprender en Panamá y no lo pensaste demasiado. ¿Cómo fue ese encuentro?

De camino a Brasil, hice escala en Panamá y conocí a Lenin Sucre, uno de los empresarios más importantes en el sector inmobiliario y bancario del país. Forjamos una buena relación y me convenció acerca de las oportunidades de Panamá.

En aquel momento yo tenía 21 años y recuerdo lo mucho que me impresionó el país. Fue un contraste tremendo; ellos estaban en una etapa de crecimiento económico, mientras que en España pasábamos un momento duro. Gracias a ese crecimiento económico que registraba el país había mucho trabajo.

Así que llamé a mi familia para hablarse de las oportunidades que ofrecía Panamá, y me animaron a que emprendiera el camino profesional por mi cuenta, pero que, por supuesto, podía volver cuando quisiera al grupo familiar. Mis padres me ayudaron en todo lo que pudieron. Mi madre con mi formación y, mi padre, me cedió maquinaria. Pese a ese apoyo, me faltaba más dinero así que hipotecué un pequeño apartamento que tenía en Torreveja.

Y con solo 21 años apostaste y constituiste una empresa con él...

Lenín, que era un señor de 80 años, entró en la nueva sociedad con un 20%. Luego invité a otro socio llamado Marco Ameglio con otro 20%, que era el mayor promotor inmobiliario del país y actualmente seguimos siendo socios en otras cosas. Lo cierto es que cometí muchos errores, y los sigo cometiendo, pero en aquel momento el país

«Mis raíces en Cox han jugado un papel muy importante en mi éxito empresarial»

estaba en pleno crecimiento, era otra cultura y los márgenes eran elevados, circunstancias suficientes para permitirme seguir.

Yo no he visto algo igual en mi vida. El país crecía muy rápido. Montamos una división de infraestructuras para construir las carreteras, que en el país son de hormigón. Lo que ganamos lo íbamos invirtiendo y es cuando vi la oportunidad de convertirme en proveedor del consorcio que construía la ampliación del Canal de Panamá, del que yo no había tenido nada que ver hasta entonces.

¿Cómo fue esa aventura con el Canal de Panamá?

Había una serie de arenas para una parte de la obra, que era una de las mayores partidas, y habían tenido un problema. Me dediqué 15 días a ver las opciones de compra o alquiler de las siete u ocho minas concesionarias de una arena muy específica, que no servía prácticamente para otra cosa que para el Canal.

Tenían una técnica muy compleja para extraerla, negocié con el consorcio constructor y me convertí en uno de sus principales proveedores de arena. Teníamos una compañía con unos 1.400 empleados, casi todos camioneros. Trabajábamos 24 horas para llevar arena al canal. En ese momento de un salto empresarial tremendo, porque lo del hormigón había que reinvertirlo casi todo en camiones y otros gastos; sin embargo, esto era más rentable.

En 2012 te metes en energía solar, con una concesión del parque posiblemente más importante a nivel mundial.

Sí, por aquel entonces me invitan a desarrollar un proyecto solar en Panamá. Yo en esa época, sinceramente, no tenía ni idea acerca de este mundo; fue a través de una serie de casualidades que se me presentó la oportunidad de subirme a ese tren.

En Panamá tienen una época seca y una húmeda todos los años, y el problema es que aquel año hubo una sequía mucho mayor de lo normal. Todo ello en un país con una humedad tremenda, un calor horrible y resulta que ni los centros comerciales



podían poner el aire acondicionado por las restricciones eléctricas ante la falta de lluvia.

Yo no entendía por qué no ponían paneles solares con semejante sol, así que llamé a un equipo experto para que hiciera un presupuesto. Aquello inicialmente no salió por varias circunstancias, aunque hice ruido y me llamaron para una licitación abierta en Guatemala. Hasta entonces la energía solar siempre estaba subvencionada, y en este caso todos los candidatos competíamos en igualdad de condiciones. Yo presenté el mayor proyecto de la historia de América por aquel entonces, y creo que fue el primero sin subvenciones.

120 hectáreas, que se dice pronto...

120 millones de euros, aunque yo creo que en hectáreas la cifra también fue por ahí. Fui con un parque de 100 MW, y luego lo dejamos en 55,6 para después ampliarlo a 80 MW.

Me gustó tanto aquello que desinvertí en el resto de los negocios que tenía en Panamá en favor de mis socios locales, después de cumplir por supuesto con mi obligación moral de terminar el Canal.

A partir de entonces me centré en desarrollar proyectos solares en América Latina. El modelo de negocio empieza desde una base muy básica en la que tú estructuras todo hasta construir. Es un producto financiero haciendo un trabajo previo que en

aquel momento nadie quería hacer; los grandes fondos no querían tomar esos riesgos porque no tenían equipos para eso.

¿Ahí es cuando montas Cox Energy?

Para llevar de manera internacional y profesionalizar la compañía, dado que en España hay mucho talento, decidí en el verano de 2014 crear Cox Energy, incorporando todos los proyectos que estaba desarrollando. A partir de ese momento sí que me centro completamente en energía, rodeándome de profesionales del máximo nivel.

Obviamente el nombre es un homenaje de lo que Cox ha influido en tu vida. Ahora suena en Bolsa y muchos lugares del Mundo, aunque la gente no sepa que significa Cox.

Sí, es curioso que luego algunos me preguntan qué es. Si hubiera nacido en otro pueblo igual no hubiera puesto el nombre. Me acuerdo perfectamente, que cuando lo decidí iba en un taxi en

Madrid y me pidieron que mantuviera el nombre anterior, y yo quería una compañía fuerte, sólida, con una cultura empresarial basada en los valores que me habían inculcado y llevar el nombre de Cox al ámbito internacional.

No lo digo en esta entrevista porque sea para Cox; lo he comentado en muchos sitios. Yo no he visto en otro lugar personas tan trabajadoras y al mismo tiempo, también tan divertidas a la hora de salir para tomar copas y desconectar. Eso me encanta.

Me di cuenta de que mis raíces en Cox habían jugado un papel muy importante en mi éxito empresarial. En esta entrevista solo he hecho un resumen de mi trayectoria con las partes buenas, aunque en Panamá también pasé por épocas malas. Trabajaba día y noche para subsanarlo todo. Es más, para montar las primeras fábricas me llevé albañiles de Cox porque no conocía a nadie en Panamá. También a camioneros para que enseñaran a los panameños cómo debían funcionar. Siempre he estado muy orgulloso de mi pueblo.

¿Es cierto que la solar es la energía más barata por encima de la eólica?

En la actualidad, las renovables son las energías más baratas del mundo. El problema de la eólica, que hasta hace unos años era mucho más barata que la solar es, aparte de los tiempos de construcción, los riesgos

de desarrollo, la contaminación visual...; es la gestión de la energía. A veces generas un mes y luego otro mes no generas nada, etc. No es como el sol, que sabes que saldrá por la mañana y se irá por la noche. En este caso lo caro no es generar esa energía, sino gestionarla y almacenarla. La cuestión es poner el número adecuado de baterías porque todavía tienen un precio elevado.

Con Cox Energy consigues consolidar el negocio de las renovables...

Por resumir, nos centramos en un modelo que era de cotos privados y todo el mundo decía que era imposible. Esa es una de las frases que más he escuchado. Firmamos el primer contrato europeo de compraventa de energía privada, que decían que no se podía, y además es el contrato de energía solar más grande en volumen de la historia en todo el mundo. Y el creador ha sido la compañía Cox Energy.

En Chile, que ha sido el mercado más competitivo del mundo en energía renovable, con 124 compañías, Cox Energy ha sido

«Para mí es un enorme orgullo que las escuelas deportivas lleven el nombre de la compañía»

«No he visto en otro lugar personas tan trabajadoras y al mismo tiempo también tan divertidas»

«Para montar las primeras fábricas me llevé albañiles de Cox»

la única empresa que ha ganado las tres subastas de compraventa de energía resueltas en el país. Tenemos muy buen equipo, no porque seamos lo más listos, sino porque hemos tenido con una visión de futuro y una capacidad de previsión para poder intuir qué pasará en los próximos años en el mercado.

Es en México dónde decides iniciar tu salto a la Bolsa, ¿ha sido un proceso complicado?

Entré en México en 2012, antes de la reforma energética. Las plantas más grandes que he hecho fueron allí, de 500 o 400 megawattios. Fuimos de los primeros en ir a las subastas. Íbamos a los mercados, invertimos y desinvertimos. Metimos a todo tipo de socios en los proyectos.

Hemos salido a Bolsa en el peor momento histórico de México, económicamente hablando, con el presidente metiendo un ruido mediático tremendo contra las renovables y con la Covid. Todo lo que te puedes imaginar ocurrió en el trimestre que decidimos salir a bolsa.

Somos la primera compañía de renovables que cotiza en Bolsa en América Latina. La gente no entiende nada de lo que hacemos, más aún cuando todo el mundo está huyendo en México. Mi estrategia es otra, muchas empresas toman decisiones solo en función de las portadas de los periódicos y de las noticias. El miedo se contagia y ahuyenta, sobre todo, a los grandes fondos internacionales que no quieren líos. Nuestra estrategia es a cinco años vista, y ahora estamos comprando barato y nos está yendo muy bien. Fue un éxito la salida en Bolsa.

En Europa también estáis realizando grandes proyectos.

Tenemos otra división europea, de la que vendimos un 50% a JP Morgan cuando arrancamos, y nos hemos convertido en uno de los principales operadores de plantas solares en España. Tenemos más de 1.000 MW. Estamos construyendo en Manzanares, Badajoz, Posadas (Córdoba), etc. y en los próximos cuatro años vamos a invertir en España más de 1.500 millones de euros. Luego además tenemos Portugal, Italia, Grecia, Hungría... aunque el principal país europeo para nosotros es España.

Hablando de otra faceta tuya muy diferente a la energética.

«Esto es imposible» es una de las frases que más he escuchado»



Tienes un gran compromiso con la Fundación Scholas, que promueve el Papa Francisco desde que era el Arzobispo Jorge Bergoglio, que persigue la educación universal. ¿Cómo se inicia tu participación?

Me vinieron a buscar, sin yo creérmelo mucho, con un abogado a mi oficina en Madrid. Cuando yo llegué me encontré a unas trece o catorce personas desconocidas sentadas; hasta pensé que me había equivocado de oficina. Entré en el despacho y pregunté, pensaba que me iban a proponer un proyecto, y me dijeron: "Somos de la Fundación del Papa".

Entonces me cuentan que el Papa iba a ir a la Jornada Mundial de la Juventud en Panamá. Querían que la sede de la fundación estuviera allí y que yo la presidiera. No creía ser la persona idónea, aunque siguieron insistiendo. Incluso estando en Panamá me dijeron que Su Santidad quería verme. Tenía, por supuesto, muchas ganas de conocer al Papa, y claro... asumí que si cedía para ir a verlo ya no podría entonces decirles que no (risas).

¿Aunque al final te convencieron?

En esa ocasión no fui, y poco después me invitaron a Roma. Finalmente acabé aceptando su propuesta. Me interesó porque yo estaba creando mi fundación y quería meter a los chicos en el tema del emprendimiento; es decir, fomentar que la gente joven emprendiera con independencia

de su clase social. También insistí en la necesidad de fomentar el apartado tecnológico y que los chavales aprendieran a mandar un email o utilizar el Word.

Ellos estuvieron de acuerdo, así que me hice cargo de la parte de Centroamérica-Caribe y, a nivel mundial, de la sección de emprendimiento y tecnología. Es una fundación laica abierta a cualquier persona de toda religión. Tres veces al año, más o menos, tengo el privilegio de poder compartir todo el trabajo y el esfuerzo con el Papa y sus colaboradores argentinos que la gestionan, porque este es un proyecto suyo a título particular.

¿Entonces al final estuviste con el Papa?

Varias veces. El otro día por el tema de la pandemia hicimos un Zoom con él. De esta pandemia no se salva nadie, ni el Papa (risas). Además, organizamos partidos benéficos con exjugadores y otros actos divertidos para captar fondos.

Has sido portada dos veces de la revista FORBES, premio nacional Joven Empresario... y también el sponsor de la escuela municipal del CD Cox...

«La salida a Bolsa fue un éxito»

Sí, también hemos patrocinado en Orihuela, Elche o Torrevieja. Igual que desde hace años al motorista Alberto Ferrández. Siempre hemos estado abiertos a este tipo de ayudas. Cuando me lo pidieron en Cox, no lo dudé desde el minuto uno. Para mí es un enorme orgullo que las escuelas deportivas lleven el nombre de la compañía.

Nos sentimos orgullosos de todo, y especialmente de ayudar a los chicos que son de Cox a desarrollarse y hacer deporte. Cualquiera que tenga una meta puede contar con nosotros para lo que necesite.

¿Qué ha cambiado en Cox desde tu infancia hasta hoy?

Yo observo mejoras en todos los sentidos. Además de ver a mis amigos más viejos (risas), aunque con ganas de emprender en sus áreas y de avanzar, tanto en el mundo profesional como en el personal. Me gusta que la gente mantenga las costumbres y algunos lugares han evolucionado para mejor. Eso de que no cambie la cultura de irse a tomar la ensaladilla al bar o en la plaza de Glorieta, me encanta.

¿Cuál es tu planteamiento de futuro?

Somos ambiciosos y siempre tenemos planes, algunos sobre cosas que dicen que son imposibles. Lamentablemente no te los puedo contar, aunque serán de las cosas más importantes que

haga en mi carrera profesional y también involucraré a Cox.

También llevo pensando una cosa desde hace tiempo. Aparte de las escuelas deportivas, ¿cómo puedo ayudar a la Vega Baja y en especial a Cox para crear empleo? Quiero traerme divisiones aquí y hacer otra planta grande muy cerca. Estoy muy dispuesto a desarrollar proyectos en la provincia de Alicante y Murcia. Esto supondría miles de puestos de trabajo.

La cuestión es colaborar con el Ayuntamiento para que gente de Cox y de la Vega Baja estén formados y tengan empleo garantizado a largo plazo, independientemente de lo que pase a la empresa.

¿Cuándo estás fuera de Cox, que parte del pueblo te viene más a la cabeza?

La gastronomía (risas). He intentado hacer las magdalenas de aquí en América Latina y no hay quien se las coma. Y, por supuesto, también la familia.

«En los próximos cuatro años vamos a invertir en España más de 1.500 millones de euros»