



E Nació en el seno de una familia empresaria y desde pequeño supo cómo funcionaba un negocio. Era apenas un crío cuando se inició en la gasolinera familiar echando combustible y limpiando cristales. A los 20 años decidió probar suerte en América Latina a costa de hipotecar su apartamento en Torre Vieja. Su destino era Brasil, pero acabó en Panamá. Allí empezó a poner los cimientos de Cox Energy, grupo especializado en energía solar fotovoltaica. Este periódico le reconocerá este año con un premio «Importante».

ENRIQUE RIQUELME ▶ PRESIDENTE DE COX ENERGY

«Ninguna tecnología puede competir ahora en precio con la energía solar»

POR MARÍA POMARES

Pasó de la empresa familiar a estar al frente de una de las principales compañías de renovables en Latinoamérica, con presencia, además, en España y otros países, y todo con menos de 30 años. ¿Cómo se consigue eso?

Yo venía trabajando desde jovencito, sobre todo los veranos, en negocios familiares, en la gasolinera de la familia paterna, echando combustible o limpiando cristales. Luego, cuando fui creciendo, trabajé en la parte de la familia materna de almacenes de frutas. Tras ese verano decidí que quería seguir trabajando para la familia, y empecé con mi madre en el sector del hormigón. Sin embargo, cuando tenía 20 años comencé un máster los fines de semana en Fundesem, y en mitad del proceso vi la oportunidad de ir a América Latina.

¿Por qué América Latina?

Nunca había ido, pero, por sentido común, pensé que sabía un poco de hormigón y canteras, y en Brasil estaban construyendo infraestructuras por el Mundial y los Juegos Olímpicos. Decidí hacerme desde aquí una agenda de reuniones en Sao Paulo, y viajé para allá. Sin embargo, una de las veces que hice escala en Panamá conocí a Lenin Sucre, que tiene un grupo local importante, hice muy buenas relaciones con él, y me quedé. Allí empecé en el sector del hormigón. Fue entre 2010 y 2011. Panamá estaba creciendo en obra pública con el presidente Martinelli, y también en el sector privado. Estaba todo en construcción, y no había muchas compañías. Por lo tanto, los márgenes eran muy grandes, y, con esos márgenes, los errores se iban tapando. Posteriormente, ya incorporé a otro socio local, a Marco Ameglio, y creamos el grupo El Sol, que no tenía nada que ver con la energía ni con el sol, y empezamos a crecer. De hecho, en la construcción del Canal de Panamá se necesitaba un tipo de arena muy específico, con un tratamiento muy especial, que no se utilizaba casi en Panamá. Me quedé prácticamente con el control de casi todas esas concesiones de arena, y eso fue un gran salto. Suponía más de un millón y medio de toneladas, con más de 1.000 personas durante 24 horas.

¿Y cómo acabó cambiando la arena por las renovables si era tan rentable?

En ese momento iba más o menos bien, y



Enrique Riquelme, en las instalaciones de INFORMACIÓN, antes de la entrevista. RAFA ARJONES

decidimos diversificar. Había una oportunidad de un proyecto solar. No había ninguno de tamaño significativo en América Latina, y empezamos a trabajar en Panamá, pero no se consideró. Yo pretendía construir uno de los parques más grandes de América Latina. En Guatemala me invitaron a participar en una licitación pública para vender energía compitiendo contra todo tipo de tecnologías, e hicimos la energía más barata que tomó parte en el proceso, con una capacidad de 55,6 megavatios, a un precio de 129 dólares aproximadamente. Eso fue en 2012. A día de hoy podemos vender la energía en muchos lugares por debajo de los 20 dólares. Ya en ese momento eran competitivas las tecnologías en Guatemala, y en 2013 optamos por vender la que era la planta solar más grande de América Latina y una de las más grandes del mundo. 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. Empecé a crear un equipo, a desarrollar proyectos y a conocer los mercados latinoamericanos, antes de decidir cuál era mi base, el siguiente país para invertir en energía. A la vez, empecé 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. Fue así como comencé en Chile y en México. Empecé a desarrollar sobre todo en Chile el parque más grande del mundo en ese momento, con 1.000 megavatios, repartido en cuatro fases.

¿La actitud lo es todo a la hora de tomar una decisión como la que tomó con 20 años o también es necesario tener capital?

Para emprender no es necesario tener una gran fortuna, y eso es lo que tienen que tener claro los jóvenes emprendedores. Yo me fui principalmente por la crisis, porque estaban muy golpeadas las compañías, sobre todo el sector de mi madre, dedicado a las canteras y el hormigón. Mi padre me había regalado un apartamento pequeño en Torre Vieja, pude hipotecarlo, un banco me dio 115.000 euros, y con eso pude irme a Panamá y empezar. Obviamente, mi padre y mi madre me ayudaron en todo. Recuerdo que me llevé tres o cuatro camiones de 1992 que ni arrancaban.

Crisis al margen, ¿España no es país para emprendedores?

Con 20 años eso ni te lo planteas. Yo me iba. Lo que pensé es que, si me equivocaba, era una experiencia muy bonita, y que tenía que inten-

«Estar rodeado de una familia tan emprendedora y en un pueblo donde todo el mundo es autónomo o empresario hizo que para mí fuera normal buscarme la vida»

tarlo. Estaba muy motivado, tenía muchas ganas, sabía que iba a cometer errores, como los cometí y los sigo cometiendo, pero en ningún momento me planteé otra cosa. El estar rodeado de una familia tan emprendedora en todos los sentidos, y en un pueblo 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. Y, por eso mismo, cuando creé esta compañía, le puse el nombre de Cox Energy.

📍 **La oficina central de Cox Energy no se trasladó a Madrid hasta 2014. ¿Por qué?**

📍 En 2014 el holding de energía estaba en Panamá, tenía ya muchos proyectos en desarrollo por toda América Latina, y un equipo. Fue entonces cuando decidí no sólo desarrollar proyectos y venderlos, sino que quiero crecer en la siguiente parte. En la energía solar, tú te encargas de las obras de ingeniería, concesiones, interconexiones, y luego firmas un contrato denominado Power Purchase Agreement o PPA, que supone vender una cantidad de energía en un lugar determinado, por un plazo determinado, a un precio determinado. Esa producción vendida a largo plazo y a un precio concreto permite que sean proyectos con una capacidad de apalancamiento muy alta, tener los flujos de caja a muy largo plazo y saber qué rentabilidad exacta vas a tener cada año. En aquel momento, yo me centraba en estructurar licencias, proyectos, todo, y también en conseguir ese tipo de contratos para poder tener los proyectos con rentabilidades muy atractivas. Por ejemplo, en Guatemala superaba los dos millones de dólares el megavatio de construcción, que son unas dos hectáreas. A día de hoy estamos por debajo del medio millón. Ha caído muchísimo el costo de inversión por megavatio y ha mejorado la tecnología. Por tanto, quería dar el salto, tener en propiedad parques y empezar a crecer, pero para eso necesitaba financiación, y me habían hablado de que en España había un mercado alternativo a la Bolsa, el MAB. Una vez que lo conocimos bien decidimos no entrar, pero es lo que me trae a Madrid.



El empresario de Cox Enrique Riquelme.

RAFA ARJONES

DE CERCA

De Enrique Riquelme a mister Cox

▼ La maleta prácticamente se ha convertido en una prolongación de Enrique Riquelme desde que hace una década decidiera probar suerte al otro lado del charco. Sin embargo, todo lo que ha vivido en los últimos diez años, lejos de hacerle olvidar sus raíces, le ha ayudado a reforzarlas. Hasta el punto de que su grupo Cox Energy, que lleva el nombre del lugar que le vio nacer, se ha convertido en una suerte de embajador para este municipio de la Vega Baja de poco más de 7.000 habitantes. No en vano, algún que otro «gringo» aún hoy se confunde y le llama mister Cox, pensando que es su apellido y no el nombre de la localidad en la que nació. «Cox es muy importante para mí, aunque saliera de allí bastante jovenito. Yo nací en Cox, mi familia es de Cox, aunque hemos vivido entre Cox y Torreveja, tengo muchísimos amigos, y he aprendido mucho allí, porque es una zona muy emprendedora, con mucho autónomo y de mucho sacrificio», relata.

Puede que por eso mismo intente regresar todo lo que puede, aunque sea algún día suelto, y puede que por eso también se define simple y llanamente con «un emprendedor». Así, con el artículo indefinido. Un emprendedor al que, según confiesa, en su tiempo libre le gusta hacer cosas de lo más normal, como estar con la familia o practicar algo de deporte. Eso, y desconectar con alguna serie. Ahora bien, admite que es de los pocos que se cuentan entre los que no ha visto *Juego de Tronos*. En 2018 recibió el Premio Nacional Joven Empresario de la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (CEAJE), el pasado mes de octubre se hizo con el premio Alfíl a la trayectoria empresarial de la Asociación Tercario Avanzado de Alicante, y en breve se le entregará el «importante» de INFORMACIÓN. «Uno no puede más que estar agradecido cuando recibe un premio. Te da fuerza para continuar», señala Enrique Riquelme. M. P.

«La gente está equivocada con Panamá. Sí se pagan impuestos, y mucho. El único beneficio real es que si tú ya has pagado en otro país no tienes que volver a pagar allí»

📍 **¿Influyó que el holding estuviera en Panamá y no en otro país?**

📍 Se trataba de ver cómo financiábamos. A mí me parecía normal estar allí, pero es cierto que me decían que Panamá sonaba bastante mal. Entonces, decidí que Cox Energy sea una compañía española, y le incorporo todos los proyectos que venía desarrollando en América Latina, aunque tenía oficina en Chile, Panamá o México. Creamos una oficina en Madrid, y entró un accionista, que es la familia Zardoya. Posteriormente, entraría un fondo de pensiones, y hoy somos tres los accionistas principales de la compañía, aunque mantengo el 89%. Ya con la compañía aquí seguimos sobre todo desarrollando para América Latina, porque España no era un mercado clave para nosotros. Empezamos a incorporar en proyectos a JP Morgan en Chile, a través de su vehículo de inversión solar, Sonnedix. En el caso de México, entramos con KKR & Co. También hicimos proyectos con Naturgy. Empezábamos a ir con aliados clave.

📍 **¿Les penalizó en algún momento haber comenzado en Panamá?**

📍 La gente está equivocada con Panamá. En Panamá tienes un Impuesto de Sociedades igual que aquí, y por cualquier beneficio que tengas pagas los costos, que son altos, además. Y con las personas físicas ocurre lo mismo. El único beneficio real de Panamá es que si tú has ganado dinero en otro país y ya has pagado, no lo haces en Panamá. Por tanto, sí se paga, y mucho.

📍 **España no era un mercado clave para ustedes, y, de hecho, no comenzaron a desarrollar proyectos hasta hace un par de años. ¿En qué punto nos encontramos ahora?**

📍 Sí, entramos hace un par de años. La entrada nuestra en España fue firmando el primer PPA, que aquí no se daban, y que, además, fue el contrato más grande del mundo en energía renovable que se haya firmado en toda la historia. Fueron más de 660 megavatios, y luego se amplió. Luego, además de este contrato, hemos conseguido otros. De hecho, en genera-

▶ VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

ción, España está viviendo una etapa muy buena en cuanto a inversiones en energías renovables. Nosotros, por ejemplo, ya tenemos más de 1.500 megavatios en España en desarrollo, y estamos arrancando con la construcción de algunos otros. Estamos muy cómodos en este momento, y la regulación también se está adaptando a lo que viene. La estabilidad que se necesita con las renovables está llegando.

❶ **Sus últimos proyectos se están desarrollando en Córdoba y Ciudad Real, ¿qué papel va a jugar la Comunidad Valenciana?**

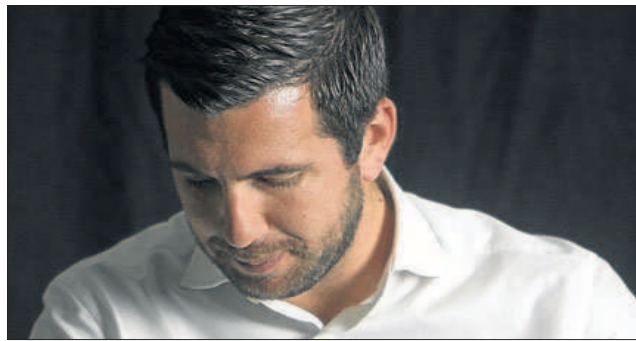
❷ También tenemos proyectos para la Comunidad Valenciana. Tenemos una lista de más de 100 proyectos sólo en España, donde hay radiación, de Madrid hacia abajo.

❸ **¿Y qué ocurre con las subvenciones?**

❹ Antes se tenía que vender energía a 300 ó 400 euros el megavatio-hora, y hoy estamos hablando de que puedes tener energía a 20 euros megavatio-hora, cuando cualquier otra tecnología en otros mercados está por encima de 60, 70 ó 80 euros. No hay tecnología que pueda competir en precio con la energía solar fotovoltaica. Cada año cuesta menos construir un megavatio. Para un parque de 100 megavatios antes tenías que invertir 800 ó 1.000 millones, y hoy son 50 millones de euros. Antes, para tener la misma rentabilidad para ese capital invertido, necesitabas una energía vendida que debía estar subvencionada o no podía competir contra las energías tradicionales, y a día de hoy no sólo no necesitas subvenciones, sino que es más barata que las otras y obtienes más rentabilidad.

❺ **El sector energético no sólo se caracteriza por la alta competencia, sino por la hegemonía de las grandes empresas. ¿Cómo se logra sacar cabeza en un contexto así?**

❻ Depende del mercado. Nosotros competimos contra los grandes fondos de infraestructuras del mundo, contra los grandes bancos, contra las grandes compañías energéticas. En el caso de España, está Endesa, Iberdrola... ¿Cómo competimos? Como siempre hemos hecho en cada país. Cox Energy, a día de hoy, es una compañía que a nivel corporativo está donde está, y hemos crecido en personas, en proyectos, en megavatios, en activos, sin deuda en la compañía. La única deuda que tene-



«La única manera de meter cabeza en este sector es ir muy por delante del mercado»

«Son muchos millones de euros si hubiese vendido, pero es difícil rehacer esto de cero»



mos es con los propios socios, que somos accionistas, y sin dar entrada a ningún fondo. En España hemos metido cabeza, y en cada uno de los mercados en los que hemos estado hemos sido los primeros porque hemos hecho siempre cosas por delante del mercado, con un par de años o tres de antelación. La única manera de meter cabeza en este sector es entrando en la dinámica de ir siempre muy por

delante del mercado.

❿ **¿Queda descartada la salida a Bolsa?**

⓫ Nosotros contratamos a Deutsche Bank y a otros bancos para analizar la situación. Una compañía como ésta necesita mucho capital, pero la hemos financiado a día de hoy con los fondos de los propios accionistas, y también vendiendo activos, pero para el siguiente nivel... En cartera tenemos unos 6.000 megava-

tios, y vimos la posibilidad de dar entrada a un fondo de infraestructuras o a un fondo de deuda. Vimos también la posibilidad de salir a Bolsa, hicimos una ronda buscando inversores con estos bancos por Estados Unidos, por Londres... Al final, para lo que se nos proponía, por que éramos la primera plataforma que anunciamos que íbamos a ir al mercado en Europa, no era el momento. No obstante, a día de hoy, seguimos abiertos, no sólo a la Bolsa en España, aunque a nosotros nos da mucha agilidad seguir solos. Hemos llegado a acuerdos con algunos fondos que nos han hecho ofertas para entrar en el capital, y en todo lo que tiene que ver con las condiciones económicas estábamos de acuerdo, pero en cómo íbamos a estructurar la gestión o en cómo invertir no teníamos la misma visión.

⓬ **Con esos antecedentes, y con las ofertas que debe haber tenido, ¿no se le ha pasado por la cabeza vender la compañía?**

⓭ Efectivamente, nos han hecho ofertas para vender. Tengo el 89% de la compañía. Son muchos cientos de millones si hubiese vendido, pero creo que hay un equipo muy bueno en Cox Energy, estamos trabajando con muchos megavatios en América Latina o en España, y es muy difícil rehacer todo esto desde cero, independientemente del dinero. Es un sector que me encanta, y en el que quiero seguir mucho más tiempo. Si buscamos socios, es para crecer, no para desinvertir.

⓮ **En este tiempo, ¿qué es lo que más se le ha resistido?**

⓯ El sector va cambiando muy rápido, el modelo de negocio, todo, y entender hacia dónde íbamos a ir en el último año, que coincidió con lo de la salida a Bolsa, fue un poco complicado. Casi escuchamos más a los inversores que a nosotros mismos. En este momento, la estrategia de hacia dónde vamos la tenemos clarísima, tanto en Europa como en América Latina. En cualquier caso, ¿lo que más se ha resistido? Las últimas ampliaciones de capital se han hecho por valor de 400 millones de euros, y para pasar al siguiente nivel, no me he atrevido a cerrar con el socio adecuado. No he encontrado a los partners. No sé si no los hay o si la salida es ir a Bolsa, pero he intentado antes tener un partner. Probablemente, todo sea porque no he estado cómodo con ninguno de los que he conocido o de los que he recibido ofertas.

«Alicante tiene mucho potencial, aunque los terrenos son caros»

M. POMARES

❶ **A nivel económico se habla mucho de desaceleración. ¿Qué incidencia puede tener eso en el sector?**

❷ En el sector energético se va a seguir invirtiendo. Es verdad que se habla de desaceleración, pero también ha habido un ciclo de crecimiento importante, y es normal que eso deba frenarse en algún momento. Luego, de nuevo he visto en algunos sectores, incluido el energético, que algunos grupos volvían a cometer los mismos errores que antes de la crisis. Por lo tanto, creo que esto puede ser hasta sano, pero las condiciones de base tanto en la banca como a nivel de regulación están permitiendo que si hubiera cualquier desaceleración mayor no acabara en una crisis tan profunda como la que vivimos hace unos años.

❸ **La guerra arancelaria, el Brexit... ¿En qué medida puede afectar el contexto internacional al crecimiento de las renovables?**

❹ Cualquier inversión energética de verdad está hecha a 50 años, y, en 50 años, no todo puede ser perfecto. Nunca ha habido 50 años con todo el mundo tranquilo. Por lo tanto, convives. Por ejemplo, con lo que está pasando en Chile, tenemos informes prácticamente a diario, pero estamos muy tranquilos porque son inversiones a largo plazo. Cuando tu modelo de negocio está basado en subvenciones ahí

sí puedes tener problemas con cualquier crisis. Además, a día de hoy, la energía renovable es una necesidad. Hay mucho capital en el mercado, es muy líquido, a tipos muy bajos. Es una de las opciones de los fondos para poder invertir a muy largo plazo y tener rentabilidades muy claras. Por otro lado, es la energía más barata y la que menos contamina. La base principal para el crecimiento de cualquier economía es invertir ahí. Dudo de que haya un sector que vaya a crear más puestos de trabajo en los próximos años, casi en cualquier parte del mundo, salvo que no haya radiación.

❺ **¿Qué potencial tiene Alicante desde el punto de vista de la energía solar fotovoltaica?**

❻ Muchísimo. Alicante está entre un nivel cuatro y un nivel cinco, que es de los máximos para España. El principal problema es que muchos de los terrenos son para agricultura, y son caros para comprar y alquilar. Luego, Alicante es un lugar para tener proyectos pequeños o medianos. Es difícil encontrar grandes propiedades de 300, 400 ó 500 hectáreas en las que se puedan construir parques y con capacidad en la subestación. No obstante, Alicante es un muy buen lugar, y yo creo que ningún organismo tenga que potenciar nada. El megavatio lo va a llevar solo. En los próximos cinco años, cada megavatio que se pueda construir en Alicante se va a construir en Alicante... En Alicante y en cualquier lugar con

radiación, porque el mercado lo necesita. Y todo se va a ir autorregulando. No es necesario promover nada. Otra cosa es que se deben facilitar las inversiones, y, si se pide una licencia, que la Administración no tarde cuatro años en darte el papel. Se puede o no se puede, pero, si se puede, que lo facilite, porque son inversiones y puestos de trabajo.

⓫ **¿Por qué aquí se está resistiendo tanto esa transición ecológica respecto a otros países europeos?**

⓬ Yo no creo que estemos tan mal. Ha empezado más tarde que en otros países, pero también antes que en otros. Está habiendo una transición normal en la generación energética en renovables. Otra cosa es en el tema de los vehículos eléctricos. Ya no es tanto por la rentabilidad. El mayor problema del coche eléctrico es la carga. Tiene que haber primero una red. Si probablemente se obligara a todas las gasolineras de España a tener dos o tres cargadores eléctricos rápidos, la gente compraría más coches eléctricos. El problema con el que se encuentra la gente es que no sabe si va a poder ir de Madrid a Alicante. No sabe si va a poder cargar el coche. Luego sí pueden, pero la duda está ahí. El problema no está tanto en las baterías, que, poco a poco, van a ir mejorando y van a durar más, como en la red de cargadores, aunque hay tecnología para poder hacerlo y es suficientemente rentable como para que el mercado lo absorba.