

ENTREVISTA A JOSÉ ANTONIO HURTADO DE MENDOZA,  
DIRECTOR GENERAL DE COX ENERGY AMÉRICA

**“NO DESCARTAMOS SALIR A  
BOLSA, PERO NUESTRO FOCO  
ES LATINOAMÉRICA”**

# JOSÉ ANTONIO HURTADO DE MENDOZA

Director general de Cox Energy América



*“No descartamos salir a Bolsa en España, pero ahora mismo nuestro foco es crecer en Latinoamérica”*

**América Latina es la principal apuesta de Cox Energy América para crecer. La compañía pretende tener en operación 1.400 MW en la región en 2024. El nombramiento de José A. Hurtado de Mendoza como director general, gran conocedor del mercado latinoamericano, ayudará a la expansión de la compañía**

Por C. Raso / R. Esteller.

**Su nombramiento ha coincidido prácticamente en el tiempo con la adquisición, por parte de Cox Energy América, del 40% de la española Ibox Energy. Tras su aprobación definitiva, ¿cómo quedará la compañía?**

Una vez cerrada la compra, Cox Energy América verá reforzados sus activos en unos 2 GWp para alcanzar cerca de 4 GW,

de los que una parte significativa están respaldados por PPAs, mientras que el 40% de Ibox Energy quedará como empresa participada dependiendo de la matriz mexicana. El objetivo principal de esta compra es diversificar. Cox Energy América está muy presente en gran parte de los mercados latinoamericanos y veíamos que la plataforma española nos

podía aportar sinergias de todo tipo: desde el conocimiento de los mercados hasta todo lo relacionado con los procesos, la construcción y la contratación. En el caso de Ibox, tenemos actualmente un portfolio de 4 GW y, aunque estamos principalmente implantados en España, también estamos abriendo mercado en Portugal, Grecia e Italia, que serán realidad en 2022. Para el caso de la plataforma latinoamericana, cuya matriz está en México por la salida a Bolsa que hicimos el año pasado, tenemos un portfolio de más de 2 GW en Chile, México Colombia, Centroamérica y Caribe (Panamá, Guatemala y República Dominicana). El objetivo, incluido en nuestro Plan Estratégico, es tener en operación 1.400 MW en 2024. Otra actividad muy relevante en la cual estamos presentes en México, conjuntamente con Nexus Energía, es la comercialización de energía enfocada a grandes clientes.

is, de más de 300 MW. Otro proyecto importante es 'Meseta', una planta fotovoltaica de 160 MWp y cerca de 115 millones de euros de inversión, una subestación y una línea de transmisión de 15,6 km x 220 kV en la provincia de los Andes, Región de Valparaíso, para cumplir con las obligaciones asumidas por Sonnedix y Cox Energy Chile, SpA con una serie de *Power Purchase Agreements (PPA's)*. En Colombia estamos pendientes de la licitación para desarrollar un portfolio de 500 MW. En Guatemala y República Dominicana también van a salir en breve licitaciones específicas para renovables y en Panamá estamos atentos a las oportunidades para desarrollar proyectos.

**En España están tomando cuerpo las protestas por la proliferación de macroparques FV ¿Sucede lo mismo en Latinoamérica?**

El asunto de los terrenos es complicado

*“Cox Energy América reforzará sus activos en 2 GWp más, una vez se cierre la compra del 40% de Ibox Energy”*

*“En algunos países, como México, estamos apostando por plantas más pequeñas cercanas a los puntos de consumo”*



**¿Están desarrollando autoconsumo en alguno de estos países?**

En alguno de ellos, como en México, estamos apostando por la generación distribuida o por plantas más pequeñas cercanas a los puntos de consumo, principalmente al consumo industrial, debido al gran problema de saturación de las redes de transmisión. Para 2024, el objetivo en México es tener 600 MW en operación en plantas como máximo de 100 MW y el resto en plantas de 20-30 MW que estén muy cerca de la demanda. En Chile tenemos dos líneas de actuación muy claras: proyectos de menos de 10 MW que tienen una retribución específica en cuanto al precio que pagan por la producción y donde nos hemos marcado como objetivo tener entre 140 y 150 MW de aquí a 2024, y proyectos relevantes como el proyecto 'Sol de Vallenar', en el norte del pa-

is y la solución es negociar. Yo he vivido situaciones de este tipo en mi vida profesional y es normal que se produzcan cuando se quieren hacer desarrollos que son intensivos en la ocupación de superficie. Cox Energy ha llegado a acuerdos con los clientes en todos los sitios donde tiene proyectos. Tenemos los terrenos reservados y todos los permisos en regla.

**Cox Energy América cotiza en la Bolsa mexicana desde el año pasado ¿Por qué decidieron salir en México y no en España?**

Cuando decidimos salir al mercado bursátil teníamos dos opciones: hacerlo en España o en Latinoamérica. Al final decidimos hacerlo en México porque, por un lado, nuestra empresa está muy bien posicionada en el país y con plataformas en todos los países relevantes de la región. En segundo lugar, el crecimiento de la de-

manda en Latinoamérica está por encima del 5% anual y, en tercer lugar, hay una apuesta firme por las renovables en casi todo el continente. Esta situación nos hizo ver que nuestra ventana de oportunidad era mucho más relevante en Latinoamérica que en España. Esto no quiere decir que descartemos salir en España, pero ahora mismo nuestro foco es el crecimiento en América Latina. En esta parte del mundo el que esté bien posicionado, conozca el mercado y a los actores que participan en él, va a tener muchas posibilidades de hacer cosas relevantes. Por otra parte, lo que sí tenemos muy claro, y es uno de los valores que estamos promoviendo como empresa, es el escrupuloso cumplimiento de los criterios ESG en todas nuestras operaciones.

**¿Cómo afectará la reforma de la Ley de la Industria Eléctrica aprobada por el gobierno mexicano al despliegue del sector so-**

proyectos de renovables (principalmente en el Desierto de Sonora y Oaxaca), tienen más saturación y no tiene sentido económico poner una nueva planta en esas ubicaciones. La estrategia de Cox Energy América no es ir a estas zonas, sino donde sea más necesaria la demanda; es decir, donde tenga sentido económico. Si pones generación en puntos de consumo donde no hay generación cercana se mejora el desempeño del sistema eléctrico. Estoy convencido de que en pocos años México se convertirá en una región puntera en inversión en el sector de las renovables y nosotros, como compañía, estamos trabajando para tener un *pipeline* muy desarrollado y poder acometer todos nuestros proyectos.

**¿Qué están haciendo en digitalización?**

El Covid-19 ha supuesto una transformación digital increíble, anticipando en muchos años lo que iba a suceder en el fu-

*“Una de las cosas que estamos promoviendo es el cumplimiento de los criterios ESG en nuestras operaciones”*

*“Nuestra empresa se encuentra en una fase de desarrollo muy intensivo en lo que a digitalización se refiere”*



**lar fotovoltaico en el país y a su empresa?**

Esta reforma lo que pretende es potenciar a la empresa estatal mexicana CFE para que vuelva a ser la empresa de referencia y, desde el punto de vista de la generación, lo que hace la Ley, entre otras cosas, es cambiar el orden del despacho. El despacho no es un despacho por mérito, sino que lo primero que se compromete es lo que genera la CFE y después entran en orden de prelación las distintas tecnologías, siendo la energía procedente de tecnología renovable despachada en el cuarto lugar. Poner en marcha una planta renovable en un nodo en México es muy difícil por el problema de saturación al que me he referido antes. Mientras que en España y Portugal hay un solo nodo, en México hay 2.300 nodos, lo que significa que hay 2.300 precios. Las zonas en las que se ubican la mayoría de

turo. Hablo, sobre todo, del teletrabajo. El hecho de que seamos capaces de trabajar en red sin vernos físicamente es clave. Nuestra empresa está en una fase de desarrollo muy intensivo en lo que a digitalización se refiere. En España, por ejemplo, hemos llegado a un acuerdo con el CDTI a través de un tercero para realizar el seguimiento de la construcción de nuestros proyectos mediante nuevas tecnologías -drones e información vía satélite-. Para cuando tengamos proyectos en operación a final de año, creemos que será muy relevante tener información en tiempo real, no solo desde el punto de vista de la producción de energía, sino también del mantenimiento y gestión de nuestro activo. También estamos haciendo un gran esfuerzo para transformar todos nuestros sistemas en el negocio de comercialización.