

Cox Energy será pública; arriba a Biva

Luis Miguel González | [Original](#)

Es la primera OPI en más de dos años en México. Será la única empresa generadora de energía solar fotovoltaica en América Latina pública.



Una empresa de energía solar fotovoltaica está lista para terminar la sequía de colocaciones en el mercado bursátil mexicano. Cox Energy prepara una oferta pública inicial por hasta 1,000 millones de pesos, en la Bolsa Institucional de Valores (Biva).

“Es una parte pequeña de nuestro capital, pero nos sirve para mandar un mensaje de compromiso, ambición y también de apertura”, dice Enrique Riquelme, fundador y CEO de la empresa, “Nos identificamos con Biva, por la forma en que usan la tecnología y por su actitud: son una empresa nueva que reta a los jugadores establecidos”.

Esta salida a Bolsa es la primera que se da en México en casi dos años. Es también la primera empresa generadora de energía solar fotovoltaica que cotizaría en el mercado de valores, en México y en América Latina.

“El momento parece malo por el coronavirus, pero lo cierto es que a las empresas de energías renovables les ha ido muy bien en bolsa en este año. Al principio, cayeron todas las empresas, pero las de renovables se han recuperado y han alcanzado máximos. En ese sentido, el momento es propicio”.



Cuida del medio ambiente.
Imprime en blanco y negro y sólo si es necesario.

Plan ambicioso

La ampliación de capital permitirá a Cox avanzar en un ambicioso plan para el periodo del 2020 al 2024. “Vemos un gran potencial de México,

debido a sus excelentes niveles de radiación solar. Es un mercado muy atractivo por los volúmenes de energía que requiere y, como mercado financiero, también es muy atractivo. Hemos estado aquí desde 2012, con el nombre de Cox desde el 2014. El consumo de energía eléctrica está creciendo más de 5% anual y no hay nadie tan eficiente como nosotros cuando se trata de producir energía fotovoltaica”.

El plan no se altera, con los últimos acontecimientos marcados por las nuevas disposiciones desde las autoridades de Sener, “operamos en varios mercados y tenemos claro que los cambios regulatorios son frecuentes. La transición energética va muy rápido y la regulación se tiene que adaptar. En Chile hubo muchos cambios y pudimos con ellos. Allá ganamos dos licitaciones donde hubo 120 competidores. Esa experiencia, entre otras cosas, nos volvió más ágiles, más flexibles”.

Los planes para México incluyen el desarrollo de parques relativamente pequeños, algunos de ellos con capacidad no mayor a 5 Megawattios, “en nuestro modelo de negocio es muy importante que la producción esté cerca de las zonas de consumo. Uno de las limitaciones más serias de México está en la transmisión y en el riesgo de saturación de los nodos en el sistema... desde el punto de vista del negocio, la solución es enfocarse a producir donde está el consumo. Nuestra eficiencia nos permite producir a costos muy competitivos, a partir de unidades muy pequeñas”.

Enrique Riquelme nació en 1989 y en la conversación telefónica enfatiza el ritmo de cambio que vive el sector energético, “es un asunto generacional, cultural, pero también tecnológico... el costo de generar un Megawatt ha caído 90% en una década. Era de alrededor de 4.5 millones de dólares hace diez años. Ahora es de 500,000 dólares”.

Cox surge en el pueblo del mismo nombre, en Alicante, España y se caracteriza por estar presente en toda la cadena de valor: desarrollo de proyectos, financiamiento; compra de materiales; operación y mantenimiento; la gestión de los activos y el suministro de energía. Cox Energy América fue fundada en 2019, como parte de un proceso de consolidación de los activos en América Latina. Tiene un portafolio de 36 parques y una capacidad de generación de 1,800 MW, así como contratos de venta por 350 millones de dólares. “México, para nosotros, es nuestra operación más relevante en la región. Estamos también en Chile, Colombia y Centroamérica... Aquí está 57% de nuestra operación y estamos seguros de que podemos crecer mucho. Las tasas de crecimiento del consumo de energía son muy atractivas y sabemos que podemos ofrecer las soluciones que este mercado necesita”.

Cox Energy opera en España y tiene la división de América Latina, sin embargo, la estrategia es diferente, porque los mercados no son homogéneos, ante eso, las estrategias y los equipos y son diferentes para las dos regiones.

El plan estratégico de Cox para 2020-2024 implica desarrollar la capacidad de generación y venta de 1,400 MW propios; desinvertir en proyectos por un total de 2,000 MW y contar con nuevos proyectos por más de 3,000 MW. “Nuestra estrategia de negocio tiene dos pilares: la generación de electricidad en nuestros parques y la rotación de activos”.

