

Cox resalta que tiene opciones de crecer con compras en México

Nacho Moreno, CEO de la energética, confía en cerrar el año con un beneficio operativo siete veces superior al de 2023

PABLO MARTÍN SIMÓN
MADRID

Cox mantiene apretado el acelerador. Nacho Moreno, su CEO, avanzó durante su intervención en el Foro CREO que la compañía tiene oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico en México: “Hay activos de generación que podemos comprar que nos posicionarían aún mejor”. Y no prevé pausa: “Con un presidente como el que tenemos [Enrique Riquelme] es imposible consolidarse. Tienes que seguir creciendo y creciendo y creciendo”. La empresa acaba de anunciar inversiones por unos 2.900 millones de dólares (alrededor de 2.600 millones de euros) en El Salvador, de la mano del presidente del país, Nayib Bukele.

El salto se entiende mejor si se explica con números. Hace tres años, cuando Cox se adjudicó los activos productivos de Abengoa, el grupo cerró con unos 540 millones de euros de ventas y 113 millones de beneficio operativo. “Este año, si Dios



Nacho Moreno, CEO del grupo Cox. SAMUEL SÁNCHEZ

quiere, lo cerraremos siete veces por encima de eso en cuanto a beneficio operativo se refiere”, añadió Moreno. Es decir, en el entorno de los 800 millones. El primer año sirvió para ganar la credibilidad de los mercados con la salida a Bolsa. El segundo fue el de “la oportunidad que pasa delante una vez en la vida” y que consistió en la compra de Iberdrola México por unos 3.500 millones. Moreno insistió en que aquello

no fue una compra de activos, sino de una compañía y con ella una plantilla formada en Iberdrola con más de 15 años de antigüedad media. En el primer semestre, dijo, el negocio mexicano generó y vendió más energía, aunque el grupo perdió 113 millones en la última línea de la cuenta de resultados. México, con 130 millones de habitantes, ofrece unas dinámicas “perfectas” para sus sectores.

El plan estratégico, con más de 5.000 millones de inversión hasta 2028, aún está pendiente de alcanzarse, según el CEO, si bien cuenta que la firma se ha reposicionado, con foco en energía y agua, y en los países donde tiene “un diferencial competitivo”: sur de EE UU, México, Centroamérica, Colombia o Chile. Por contra, África y Oriente Próximo quedan en la retaguardia, con un plan de desinversiones. La pólvora para seguir creciendo saldrá de la caja y las desinversiones. Cox también contempla una ampliación de capital.