



## ENCUENTROS DE ECONOMÍA

Emilio **ROUSAUD**

Fundador y director general de Factorenergía

# «Queremos ser la alternativa a las grandes eléctricas»

Aunque haya que «picar mucha piedra», Rousaud cree que pueden llegar al millón de clientes particulares en cuatro años y ser una alternativa real. Pese al confuso inicio de la reforma eléctrica del Gobierno, para Factorenergía, el cambio es una oportunidad. Y se proponen aprovecharla.

**OLGA GRAU** Qué les ha llevado a entrar en la pugna por los clientes particulares?

**EMILIO ROUSAUD** Cuando fundamos en 1999 la empresa lo hicimos con la idea de acabar suministrando electricidad a los particulares. Se promulgó la ley de liberalización del sector, que era la transposición de directivas comunitarias que establecían la paulatina liberalización con el límite del 31 de diciembre del 2012. En el 2011 empezamos campañas con vistas a la liberalización, a la que se llegó de facto con la tarifa variable a partir de abril pasado.

**O. G.** Pero, ¿es posible competir por ese segmento?

**E. R.** Nos lanzamos sabiendo que era complicado. En 1999 comenzamos con cuatro personas y ahora superamos el centenar y facturamos 426 millones el año pasado. Sabemos que será difícil y que tendremos que picar mucha piedra. Hay una cultura muy orientada a la queja, pero no a la reclamación y al movimiento. A la gente le cuesta cambiar de compañía, pero es un reto que nos gusta.

**AGUSTÍ SALA** ¿Cómo compiten?

**E. R.** Lanzamos un producto variable, que viene a ser el mismo que ha instaurado el Gobierno, con descuento en la parte variable (kW consumidos) porque creemos que el consumidor

debe tener la posibilidad de ahorrar. El precio fijo anual es más económico que el más alto, que es de Endesa. La idea es que el consumidor pueda elegir. En todo caso, el precio variable tendrá todo su sentido cuando funcionen los contadores inteligentes con los que el usuario podrá monitorizar su consumo y adaptarlo.

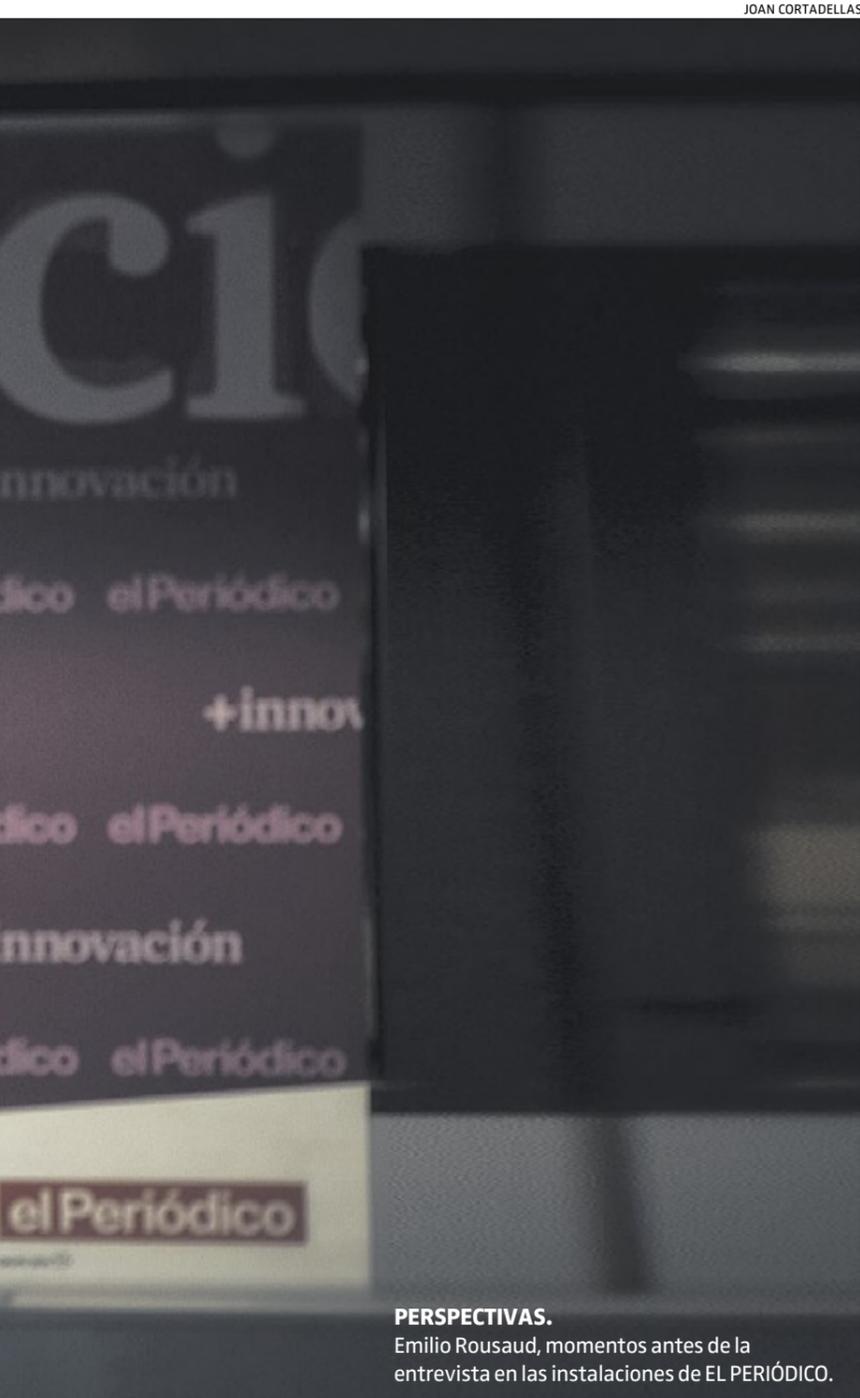
**ENRICHERNÁNDEZ** Es paradójico que se abra el mercado cuando más descontrol hay de cara al consumidor...

**E. R.** Esto nos perjudica, pero tengo la convicción de que el Gobierno hizo esta normativa muy motivado por lo que pasó en la subasta trimestral de diciembre, donde se produjeron conductas muy atípicas. Esto ha sido un hecho sobrevenido.

**E. H.** Y ¿qué les parece el modelo?

**E. R.** La idea del Gobierno, que no deja de ser interesante, se ha adelantado en el tiempo porque la lógica decía que primero habría que instalar los contadores inteligentes y después la tarifa variable. Ahora se aplica por perfiles y tu conducta no tiene incidencia en tu coste y tiene poco sentido pagar un precio variable. Hoy por hoy tiene mucho sentido una alternativa de precio fijo para seguir en un entorno estable.

**A. S.** ¿Qué les pareció la subida del término de potencia en los recibos?



JOAN CORTADELLAS

**PERSPECTIVAS.**

Emilio Rousaud, momentos antes de la entrevista en las instalaciones de EL PERIÓDICO.

**E. R.** Cuando se aumentó esa variable optimizamos la potencia de 32.000 empresas y el ahorro anual para ellas supera los seis millones de euros. Fue un cambio para asegurar ingresos para el sistema eléctrico dada la caída del consumo. Lo han notado mucho las pymes y quienes tienen segundas residencias.

**A. S. ¿Padecen la morosidad?**

**E. R.** El año pasado tuvimos unos tres millones de facturas impagadas, una mora muy ligada al entorno económico. El último trimestre del año pasado, después de cuatro años de alzas continuas de la morosidad, este indicador empezó a bajar y de forma sostenida. Es un indicador claro de mejoría económica.

**A. S. ¿Qué metas se han marcado?**

**E. R.** En cuatro años, llegar a un millón de clientes y de los 426 millones actuales de facturación, a más de 1.500 millones. En domésticos el margen es muy reducido y el impacto en resultados no será muy importante. Una pyme puede suponer 2.000 o 3.000 clientes domésticos y una gran empresa, más de 300.000. No es tanto una aportación a resultados sino una apuesta de futuro. Para consolidarse, Factorenergía necesita una base de clientes amplia.

**A. S. ¿Les diferencia una mayor apuesta por las renovables?**

**E. R.** Apostamos por estas desde el día en que nacimos, pero se han convertido en un estándar. Actualmente, un grupo de empresas a través del Cercle de Negocis Ètics tratamos de promover la honestidad y el compromiso social. Y no es la responsabilidad social corporativa, que también ya es un estándar absoluto. Creemos mucho en un cambio de paradigma en el que las energías renovables y la sostenibilidad son un vector fundamental, al igual que la honestidad y la transparencia. Tratamos de que siempre nos distingan por ello.

**E. H. ¿En qué medida afectan los cambios regulatorios a las renovables?**

**E. R.** Vendemos la energía de unos 2.000 productores renovables, que siguen produciendo. El problema es de seguridad jurídica y de la percepción que se tiene de que son especuladores. Hay muchos pequeños inversores que hipotecaron su casa para hacer estas instalaciones. Estoy de acuerdo en que algo había que hacer para hacerlo sostenible, pero el Gobierno solo ha obtenido un respiro porque en unos años esto se ganará ya que se hicieron inversiones con un marco concreto y todo el modelo económico se ha basado en ello.

**E. H. Pero, ¿cómo afecta?**

**E. R.** No creo que la supresión de las primas comporte la desaparición de las renovables. Ajustará el coste de la tecnología. En todo caso, quienes invirtieron de buena fe basándose en lo que decía el BOE tienen todo el derecho a reclamar y a que se les compense. No somos un territorio con recursos energéticos convencionales y tenemos muchos elementos para explotar las renovables para defender la sostenibilidad.

**E. H. Y ¿será posible?**

**E. R.** EEUU ha alcanzado la indepen-

dencia energética gracias a los hidrocarburos no convencionales. Aquí tenemos nuestra propia alternativa energética, que son las renovables. Su demonización, muy motivada por gente que ha invertido en otras tecnologías convencionales, nos hace perder de vista la realidad.

**E. H. ¿Y quiénes son los principales enemigos?**

**E. R.** De entrada serían los países productores de combustibles fósiles y las eléctricas, porque han hecho grandes inversiones en tecnologías como los ciclos combinados. Estos tienen la ventaja estratégica de que, tal como está montado el mercado, el precio lo marcan las tecnologías convencionales.

**O. G. Pero debe haber un equilibrio de tecnologías, ¿no?**

**E. R.** Las renovables no pueden garantizar el suministro en el nivel en el que están hoy, pero si las desarrolláramos más quizá algún día tendríamos potencia excedente. Pero no quiero entrar en esto. Cuando estalló la crisis, bajó mucho la demanda de energía y simultáneamente creció mucho la oferta. Y se produjo exceso de capacidad de producción.

**A. S. Pero hace falta un equilibrio...**

**E. R.** Las grandes eléctricas que invirtieron en ciclos combinados, desarrollaron la teoría de que las tecnologías convencionales eran un *back-up* (respaldo) de las renovables. Desde el punto de vista energético eso es cierto, pero se vendió la idea de que se les tenía que pagar más porque habían hecho estas inversiones con ese objetivo, pero las hicieron esperando que funcionaran. Siempre hago la analogía con clientes nuestros, que habían invertido en aumentar la capacidad de sus fábricas y cuando llegó la crisis nadie les dijo que les ayudaba a pagar su inversión.

**E. H. Supongo que deberán romper esquemas en un sector tradicional.**

**E. R.** Siempre he dicho que cuando no tienes recursos has de tener ingenio. Las grandes eléctricas tienen muchas limitaciones al comunicar. Nosotros no tenemos limitaciones. Queremos ser percibidos como la alternativa a las grandes eléctricas.

**E. H. ¿Se diferencian también en la relación con el cliente?**

**E. R.** No tenemos un *call center* externalizado. Todo el personal es propio. Si un cliente tiene algún problema son los que nos pueden valorar el servicio. Nos volcamos y reclamamos a la distribuidora. Hacemos un trabajo importantísimo. En el caso del doméstico estamos aprendiendo. La idea es desarrollar un servicio muy próximo. Pero creemos que la batalla de la vieja economía al hemos perdido. Nos hemos focalizado en la factura electrónica, la comunicación por internet, hemos desarrollado una *app* para teléfonos inteligentes que da mucha información a los clientes para ayudarles a ahorrar en la factura. Estamos mucho más centrados en buscar soluciones digitales. ≡

Vea el vídeo de esta noticia con el móvil o en e-periodico.es



**EL PERFIL**



**Emilio Rousaud Pàrés (Barcelona, 1966) es muy optimista. Cuando en 1999 dejó un buen cargo en una multinacional para crear Factorenergía todo el mundo le dijo que se equivocaba. Impulsor del Cercle de Negocis Ètics, cree que la empresa tiene una función social.**

El sueño de Rousaud es tener la mayor cantidad de capital posible de la empresa que fundó en 1999. «Es lo que pasa cuando tienes más ilusión que dinero», explica. Cada vez que ha cambiado de socio ha aprovechado para incrementar su participación, hasta llegar al actual 35%. Sucedió con la salida de la socia inicial, la constructora egarense Copcisa; y luego con Iberdrola. En la actualidad, el

fondo JCI, tiene el 65% restante. Tiene previsto vender esa parte y a Rousaud le gustaría aprovechar de nuevo para obtener una mayor porción del capital. Gran defensor del objetivo social de la empresa, uno de sus mayores motivos de orgullo fue el año pasado cuando el Parlamento Europeo reconoció a Factorenergía como una de las 500 empresas con más crecimiento y generadoras de empleo.