



## TROBADES D'ECONOMIA

## Emili ROUSAUD

Fundador i director general de Factorenergia

# «Volem ser l'alternativa a les grans elèctriques»

Encara que s'hagi de «picar molta pedra», Rousaud creu que poden arribar el milió de clients particulars en 4 anys per ser una alternativa real. Tot i el confús inici de la reforma elèctrica del Govern, per a Factorenergia, el canvi és una oportunitat. I es proposen aprofitar-la.

**OLGA GRAU** Què els ha portat a entrar en la pugna pels clients particulars?

**EMILI ROUSAUD** Quan vam fundar el 1999 l'empresa, ho vam fer amb la idea d'acabar subministrant electricitat als particulars. Es va promulgar la llei de liberalització del sector, que era la transposició de directives comunitàries que estableixien la progressiva liberalització amb el límit del 31 de desembre del 2012. El 2011 vam començar campanyes de cara a la liberalització, a la qual es va arribar de facto amb la tarifa variable a partir de l'abril passat.

**O. G.** Però ¿és possible competir per aquest segment?

**E. R.** Ens hi vam llançar sabent que era complicat. El 1999 vam començar amb 4 persones i ara superem el centenar i vam facturar 426 milions l'any passat. Sabem que serà difícil i que hauré de picar molta pedra. Hi ha una cultura molt orientada a la queixa, però no a la reclamació i al moviment. A la gent li costa canviar de companyia, però és un repte que ens agrada.

**AGUSTÍ SALA** ¿Com competeixen?

**E. R.** Llancem un producte variable, que ve a ser el mateix que ha instaurat el Govern, amb descompte en la part variable (kW consumits) perquè creiem que el consumidor ha

de tenir la possibilitat d'estalviar. El preu fix anual és més econòmic que el més alt, que és d'Endesa; i la idea és que el consumidor pugui elegir. En tot cas, el preu variable tindrà tot el seu sentit quan funcionin els comptadors intel·ligents amb què l'usuari podrà monitoritzar el seu consum i adaptar-lo.

**ENRIC HERNÁNDEZ** És paradoxal que s'obri el mercat quan més descontrol hi ha de cara al consumidor...

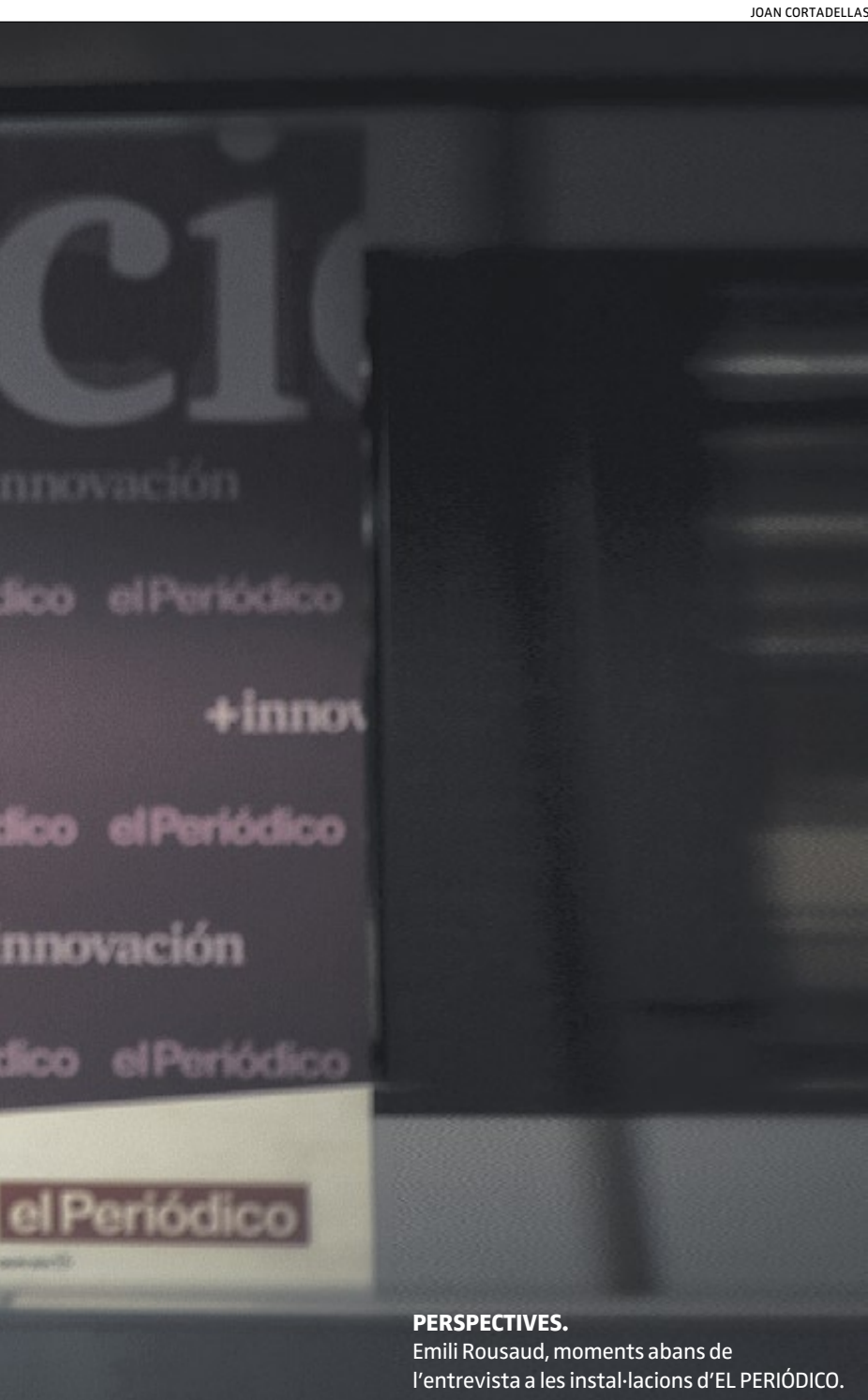
**E. R.** Això ens perjudica, però tinc la convicció que el Govern va fer aquesta normativa molt motivat pel que va passar en la subhasta trimestral del desembre, on es van produir conductes molt atípiques. Això ha sigut un fet sobrevingut.

**E. H.** I ¿què els sembla el model?

**E. R.** La idea del Govern, que no deixa de ser interessant, s'ha avançat en el temps perquè la lògica deia que primer s'havia d'instal·lar els comptadors intel·ligents i després la tarifa variable. Ara s'aplica per perfils i la teva conducta no té incidència en el teu cost i té poc sentit pagar un preu variable. Actualment té molt sentit una alternativa de preu fix per seguir en un entorn estable.

**A. S.** ¿Què els va semblar la pujada del terme de potència en els rebuts?





JOAN CORTADELLAS

**PERSPECTIVES.**

Emili Rousaud, moments abans de l'entrevista a les instal·lacions d'EL PERIÓDICO.

**E. R.** Quan es va augmentar aquesta variable vam optimitzar la potència de 32.000 empreses i l'estalvi anual per a elles supera els sis milions d'euros. Va ser un canvi per assegurar ingressos per al sistema elèctric donada la caiguda del consum. Ho han notat molt les pimes i els que tenen segones residències.

**A. S. ¿Pateixen la morositat?**

**E. R.** L'any passat vam tenir uns tres milions de factures impagades, una mora molt lligada a l'entorn econòmic. L'últim trimestre de l'any passat, després de quatre anys d'alces contínues de la morositat, aquest indicador va començar a baixar i de forma sostinguda. És un indicador clar de millora econòmica.

**A. S. ¿Quines metes s'han marcat?**

**E. R.** En quatre anys, arribar a un milió de clients i dels 426 milions actuals de facturació, a més de 1.500 milions. En domèstics el marge és molt reduït i l'impacte en resultats no serà gaire important. Una pime pot suposar 2.000 o 3.000 clients domèstics, i una gran empresa, més de 300.000. No és tant una aportació a resultats sinó una aposta de futur. Factorenergia per consolidar-se necessita una base de clients àmplia.

**A. S. ¿Els diferencia una aposta més gran per les renovables?**

**E. R.** Hi apostem des del dia que vam néixer, però s'han convertit en un estàndard. Actualment, un grup d'empreses a través del Cercle de Negocis Ètics intentem promoure l'honestedat i el compromís social. I no és la responsabilitat social corporativa, que també ja és un estàndard absolut. Creiem molt en un canvi de paradigma en què les energies renovables i la sostenibilitat són un vector fonamental, igual que l'honestedat i la transparència. Intentem que sempre ens distingeixin per això.

**E. H. ¿En quina mesura afecten les renovables els canvis regulatoris?**

**E. R.** Venem l'energia d'uns 2.000 productors renovables, que segueixen produint. El problema és de seguretat jurídica i de la percepció que es té que són especuladors. Hi ha molts petits inversors que van hipotecar casa seva per fer aquestes instal·lacions. Estic d'acord que s'havia de fer alguna cosa perquè fos sostenible, però el Govern només ha obtingut un temps perquè d'aquí uns anys això es guanyarà ja que es van fer inversions amb un marc concret i tot el model econòmic s'ha basat en això.

**E. H. Però, ¿com afecta?**

**E. R.** No crec que la supressió de les primes comporti la desaparició de les renovables. Ajustarà el cost de la tecnologia. En tot cas, els que van invertir de bona fe basant-se en el que deia el BOE tenen tot el dret a reclamar i que se'ls compensi. No som un territori amb recursos energètics convencionals i tenim molts elements per explotar les renovables per defensar la sostenibilitat.

**E. H. I ¿serà possible?**

**E. R.** Els EUA han aconseguit la inde-



«El preu variable s'ha avançat en el temps. Avui té més sentit el preu fix»

«Aconseguir clients particulars no és una aportació a resultats sinó una aposta de futur»

«Aquí tenim la nostra pròpia alternativa energètica, que són les renovables»

pendència energètica gràcies als hidrocarburs no convencionals. Aquí tenim la nostra pròpia alternativa energètica, que són les renovables. La seva demonització, molt motivada per gent que ha invertit en altres tecnologies convencionals, ens fa perdre de vista la realitat.

**E. H. ¿I qui són els principals enemics?**

**E. R.** D'entrada serien els països productors de combustibles fòssils i les elèctriques, perquè han fet grans inversions en tecnologies com els cicles combinats. Aquests tenen l'avantatge estratègic que, tal com està muntat el mercat, el preu el marquen les tecnologies convencionals.

**O.G. Però hi ha d'haver un equilibri de tecnologies ¿no?**

**E. R.** Les renovables no poden garantir el subministrament en el nivell en què estan avui, però si les desenvolupéssim més potser algun dia tindriem potència excedent. Però no vull entrar en això. Quan va esclatar la crisi, va baixar molt la demanda d'energia i simultàniament va créixer molt l'oferta. I es va produir excés de capacitat de producció.

**A.S. Però fa falta un equilibri...**

**E. R.** Les grans elèctriques que van invertir en cicles combinats, van desenvolupar la teoria que les tecnologies convencionals eren un *back-up* (suport) de les renovables. Des del punt de vista energètic això és cert, però es va vendre la idea que se'ls havia de pagar més perquè havien fet aquestes inversions amb aquest objectiu, però les van fer esperant que funcionessin. Sempre faig l'analogia amb clients nostres, que havien invertit a augmentar la capacitat de les seves fàbriques i quan va arribar la crisi ningú els va dir que els ajudava a pagar la seva inversió.

**E. H. Suposo que hauran de trencar esquemes en un sector tradicional.**

**E. R.** Sempre he dit que quan no tens recursos has de tenir enginy. Les grans elèctriques tenen moltes limitacions al comunicar. Nosaltres no tenim limitacions. Volem ser vistos com l'alternativa a les grans elèctriques.

**E. H. ¿Es diferencien també en la relació amb el client?**

**E. R.** No tenim un *call center* externalitzat. Tot el personal és propi. Si un client té un problema són els que ens poden valorar el servei. Ens hi bolquem i reclamem a la distribuïdora. Fem una feina importantíssima. En el cas del domèstic n'estem aprenent. La idea és desenvolupar un servei molt pròxim. Però creiem que la batalla de la vella economia ja l'hem perdut. Ens hem focalitzat en la factura electrònica, la comunicació per internet, hem desenvolupat una *app* per a telèfons intel·ligents que dona molta informació als clients per ajudarlos a estalviar en la factura. Estem molt més centrats a buscar solucions digitals. ≡

Vegeu el vídeo d'aquesta notícia amb el mòbil o a e-periodico.cat



**EL PERFIL**



**Emili Rousaud Parés (Barcelona, 1966) és molt optimista. Quan el 1999 va deixar un bon càrrec en una multinacional per crear Factorenergia, tothom li va dir que s'equivocava. Impulsor del Cercle de Negocis Ètics, creu que l'empresa té una funció social.**

El somni de Rousaud és tenir la quantitat de capital més gran possible de l'empresa que va fundar el 1999. «És el que passa quan tens més il·lusió que diners», explica. Cada vegada que ha canviat de soci ha aprofitat per incrementar la seva participació, fins a arribar a l'actual 35%. Va succeir amb la sortida de la sòcia inicial, la constructora egarenca Copcisa; i després amb Iberdrola. En l'actualitat, el fons

JCI té el 65% restant. Té previst vendre aquesta part i a Rousaud li agradaria aprofitar de nou per obtenir una porció més gran del capital. Gran defensor de l'objectiu social de l'empresa, un dels seus principals motius d'orgull va ser l'any passat quan el Parlament Europeu va reconèixer Factorenergia com una de les 500 empreses amb més creixement i generadores d'ocupació.