

Factor Energía espera la liberalización

El anuncio de Factor Energía, una empresa controlada al 65% por el fondo de inversión JZI y que espera facturar 300 millones de euros este año, de entrar en el mercado doméstico de la electricidad es una buena noticia para un sector en el que todavía no ha llegado la plena liberalización. Factor Energía trabaja solo con empresas y ahora tiene una cuota del 2,1% en clientes y del 2,6% en energía en este sector. En teoría, el Gobierno debería dar el paso antes de terminar este ejercicio, un movimiento que estará ligado con los esfuerzos por cortar con el crecimiento del déficit de tarifa, que alcanza ya los 25.000 millones. La UE exige la liberalización durante este ejercicio, aunque no todos los países llegarán a tiempo. Los expertos creen que habrá otras empresas medianas y serías que intentarán arañar cuota de mercado a Gas Natural, Iberdrola, E.ON, Hidrocantábrico y Endesa, pero también dudan de que la liberalización traiga un descenso de las tarifas. Probablemente suceda lo contrario. En todo caso, la liberalización debería traer consigo algo que en la telefonía móvil es un hecho: que el consumidor entienda todos los conceptos de su factura, que pueda cambiar de operador y que los precios puedan bajar.

Factor Energía prepara el salto al mercado doméstico

Artur Zanón. Barcelona

Factor Energía prepara el salto al mercado doméstico a partir del próximo ejercicio. A la espera de que el Gobierno apruebe la liberalización del negocio energético para hogares, proceso al que obliga la Unión Europea antes del 31 de diciembre, la compañía espera conseguir, en un plazo de cinco años, entre 300.000 y 500.000 clientes y facturar mil millones de euros, el triple que en la actualidad.

La firma trabaja ahora solo con pymes y grandes empresas, y tiene unos 30.000 clientes. En cinco años, espera alcanzar las 80.000 compañías.

Solo Gas Natural Fenosa, Iberdrola, Endesa, E.On e Hidrocarbónico comercializan el suministro eléctrico en hogares en España. Factor Energía espera ampliar la oferta y para ello confía en que el Gobierno dé dos pasos. "Debe haber mecanismos que no dificulten la entrada en el mercado de nuevas empresas y, además, tiene que haber margen para ofrecer ofertas", explica el fundador de la compañía, Emili Rousaud.

La factura eléctrica de los hogares cuenta con dos partes: la tarifa regulada, donde se cargan las subvenciones a las renovables, y el consumo. Cada una tiene un peso equivalente. Rousaud espera que

la ponderación del consumo sea mayor para que las ofertas que pueda hacer a los particulares se noten realmente en el recibo final.

Estrategia

La compañía luchará con el precio. Factor Energía ofrece a las empresas un descuento del 20%, pero Rousaud todavía no sabe cuánto será en los hogares. La otra arma será el servicio. "Hay que pasar de tener abonados, que están cautivos y tienen que aceptar el precio, a clientes que deciden", señala el directivo, propietario del 35% de las acciones de Factor Energía. El otro 65% pertenece al fondo JZI, de Jordan Group.

La compañía contratará también a comerciales que vayan puerta a puerta, una estrategia que cree que "funciona". Factor Energía, sin deuda con los bancos, cree que los recursos propios serán suficientes para desarrollar su nueva estrategia. El año pasado ganó 4,2 millones de euros, un 14% menos que en 2010.

La Llave / Página 2

La firma espera arrebatar en cinco años hasta 500.000 contratos a las grandes eléctricas



Elena Ramón

Emili Rousaud, fundador de Factor Energía. / E. Ramón