

16 de Diciembre 2013

## Factorenergía acelera su expansión tras crecer un 26%

*Andalucía y Galicia, próximos objetivos de la compañía*



KIM MANRESA / ARCHIVO

**Emili Rousaud, director general de Factorenergía**

**DOLORS ÁLVAREZ**  
Barcelona

La comercializadora eléctrica Factorenergía ha decidido acelerar su plan de crecimiento a pesar de la demora en la liberalización del mercado doméstico, que es donde en principio esperaba dar un salto cualitativo. Por eso, ha decidido apostar por una mayor ofensiva comercial en el segmento de las pymes, que es ahora el pilar de su negocio, y ha sentado las bases para desembarcar con fuerza en Andalucía tras los buenos resultados obtenidos en Madrid. Tanto en Barcelona como en Madrid está ampliando instalaciones.

“2014 será un año clave, y nos estamos preparando para dar un salto importante. Vemos muchas oportunidades y nos proponemos abordarlas”, dice su director general, Emili Rousaud. “Queremos ser la referencia del sector al margen de lo que son las grandes eléctricas”, añade. La empresa prevé cerrar el ejercicio del 2013 con una cifra de negocio de unos 380 millones de euros, cifra que representa un aumento del 26% respecto al 2012, según explica Rousaud. Esta mejora se explica por el fuerte crecimiento en el número de clientes, que ha pasado de 27.000 a unos 40.000, casi la totalidad pymes. También confía

en mejorar el beneficio -5 millones en el 2012-, aunque la actual escalada de los precios en el mercado mayorista está deteriorando los márgenes.

Factorenergía tiene sedes en Barcelona, Madrid y Valladolid. Recientemente, ha desplazado un delegado comercial a Andalucía, con objeto de preparar la posible instalación de una sede, y estudia hacer lo mismo en Galicia. También en Valencia hay delegación comercial. Aunque nació en Barcelona, Catalunya ya

### La comercializadora eléctrica factura 380 millones y emplea a un centenar de personas

solo representa un 40% del negocio, pues la empresa ha crecido mucho en Madrid, que en poco tiempo ha pasado a aportar un 15% de la facturación.

El plan estratégico prevé alcanzar una facturación de 1.000 millones en cuatro años, pero Rousaud está convencido de que se alcanzará antes. “Es un objetivo modesto”, dice. El gran objetivo es el mercado doméstico, en cuanto se liberalice de forma efectiva. Ahora no se puede entrar en él pues no hay margen de negocio debido a los peajes que hay que asumir. “Hay una directiva que preveía la apertura de este mercado el 31 de diciembre del 2012, pero un año después sigue sin abordarse. Qué mejor manera de acabar con el déficit de tarifa que suprimir la tarifa”.

Factorenergía, que está a punto de cumplir 15 años, cuenta con un centenar de empleados. Está participada por Rousaud, que controla el 35%, y el fondo JZ Internacional (filial de The Jordan Group), con el 65%).●