

Emili Rousaud, consejero delegado de Factor Energía

Emprendedor antes del boom

DOLORS ÁLVAREZ
Barcelona

Emili Rousaud (Barcelona, 1966) es un emprendedor *avant la lettre*, que con 33 años irrumpió en un negocio tan anquilosado como el eléctrico y anticipó un negocio que entonces ni siquiera estaba identificado. Factor Energía (en sus inicios Energy Factory Group) fue la primera comercializadora independiente de electricidad de España y se creó aprovechando una primera legislación de apertura del mercado, que empezó con las grandes empresas consumidoras y se fue extendiendo hasta llegar a las familias.

“Fui emprendedor cuando esa palabra no se utilizaba ni estaba vinculada al aura glamurosa y de innovación que adquirió después”, recuerda. Hoy hay un centenar de comercializadoras, pero cuando nació Factor Energía, hace 20 años, era un mercado por explorar. “Hubo quien me reprochó no tener pedigrí eléctrico, y hasta el Ministerio de Industria nos dijo que la liberalización no estaba pensada para empresas como la nuestra, sino para las eléctricas tradicionales con la idea de que empezaran a competir en precios”. Y cuando los promotores de Factor Energía acudieron a Catalana d’Iniciatives en busca de apoyo financiero, su proyecto fue rehusado amablemente, con el argumento de que el futuro estaba en internet. Como si internet fuera algo mágico y no un canal para hacer negocios, ya sea en el sector eléctrico o en el de la moda.

Después de licenciarse y cursar máster en Esade, Emili Rousaud tenía un buen trabajo en la agencia de comunicación y gestión de publicidad Bates, hoy integrada en el grupo WPP. A los 28 años ya era director financiero. “El problema es que cuando a esa edad llegas a un cargo de ese tipo te das cuenta de que ya no te queda demasiado recorrido. Estaba bien pagado, pero tenía más inquietudes”, recuerda.

Porque, según dice, “me hacía mucha ilusión ser empresario”. Su padre tenía negocios en la industria auxiliar del automóvil, aunque la vocación le venía sobre todo del ejemplo de una tía bisabuela, una gran emprendedora que después de superar la guerra montó las tiendas de ropa Nelly, muy apreciadas en la alta sociedad, con establecimientos en Via Laietana y en la calle Serrano, en Madrid.

“Cuando creas una empresa asumes un riesgo económico, pe-



Emili Rousaud en su despacho, en la Diagonal de Barcelona

ro también personal, y lo fundamental es tener fe”, admite. Él, por ejemplo, soportó con paciencia la “efervescencia” de sus compañeros de carrera, todos escalando en grupos internacionales, algunos que ya no existen como Arthur Andersen, y comprando torres en Sant Cugat. “Yo parecía el tonto, el que lo ha dejado todo para empezar de la nada, el que va en moto, el que tiene que vivir en Gràcia...”. Y, además, mucha presión familiar porque “me exigía mucha dedicación”. Pero con el tiempo llegan las satisfacciones: “Hoy tenemos 300 empleos directos y casi 700 indirectos”.

Rousaud emprendió la aventura de Factor Energía acompañado de su hermano Román y de Jordi Ricou, amigo desde el colegio. Por diferentes motivos, los dos acabaron dejando el proyecto. El socio que aporta músculo financiero a Factor Energía ha cambiado varias veces: primero fue Copcisa, luego Iberdrola, de nuevo Copcisa... Hasta que hace dos años se alcanzó la estabilidad actual con el fondo de pensiones del estado ca-

nadiense de Ontario, con un 50%, el fondo estadounidense JZ International, con un 25% y Emili Rousaud con otro 25%.

El último plan de expansión ha permitido alcanzar ya una cifra de negocio cercana a los 400 millones de euros. El siguiente paso podría ser salir a cotizar en el mercado alternativo bursátil (MAB).

“No se puede salir a bolsa sin ganar dinero y sin tener al menos una cifra de negocio de 1.000 millones”

“Pero no como estamos, hay que ganar tamaño. No se entiende que algunas empresas vayan al mercado sin ganar dinero y sin tener un volumen de al menos 1.000 millones. Sólo se explica si los socios están ansiosos por hacer caja”, razona. “Factor Energía lleva ya 10 años consecutivos ganando dinero y aun así pensamos que antes

de salir al mercado hay que llegar a los 1.000 millones de euros, lo que esperamos conseguir en cinco años”, añade. “En dos años no se hace una gran empresa. Yo he tardado 20”, concluye antes de pronosticar que en breve puede verse un proceso de consolidación en el sector de las comercializadoras.

Como empresario, dice que le gustaría ser recordado por haber contribuido a la lucha contra la crisis climática. “Era uno de nuestros primeros objetivos y por eso ahora nos estamos volcando en impulsar el autoconsumo”.

En el ámbito institucional, su actividad también es intensa. Vicepresidente de Pimec, vocal en el pleno de la Cambra de Comerç de Barcelona y miembro de la junta del Barça. Se declara muy barcelonista, aunque durante un tiempo Factor Energía tuvo palco en el Bernabeu. “Allí queda muy bien invitar a alguien a ver un partido. En Madrid funcionan de otra manera, las relaciones personales son muy importantes en los negocios”, señala.

BOVÉ MONTERO

El negocio crece un 15%, hasta 6,6 millones



José María Bové

Bové Montero y Asociados, firma especializada en servicios de auditoría, consultoría, asesoría fiscal y externalización de servicios, ha cerrado el ejercicio fiscal 2018-2019 con un volumen de negocio de 6,6 millones de euros y un incremento del 15% con respecto a la cifra obtenida en el periodo anterior. Según los datos facilitados por la empresa, el incremento de la actividad (que ha llevado la facturación a su récord histórico) explica el crecimiento de la plantilla, que ahora supera las 90 personas, frente a las cerca de 70 con las que finalizó el ejercicio anterior. La empresa tiene oficinas en Barcelona, Madrid, Palma, Sevilla y València. Está presidida por José María Bové, que reconoce que “la evolución del negocio ha superado las expectativas este año, empujado por la propia actividad ordinaria de la empresa”. / Redacción

AGRUPA GLOBAL TALENT

Nueva marca de recursos humanos

Las consultorías de recursos humanos Agrupa Asesores en Recursos Humanos y Global Talent Managers han anunciado un acuerdo de asociación a través del cual a partir de ahora van a trabajar bajo la misma marca: Agrupa Global Talent. El objetivo de las compañías es la creación de sinergias y el refuerzo en servicios de búsqueda y selección de directivos, mandos intermedios y perfiles tecnológicos tanto a nivel nacional como internacional, así como consultoría de recursos humanos. Agrupa Asesores en Recursos Humanos fue fundada el año 1999 y está dirigida por Juan Carlos Riba. Global Talent Managers nació en el 2008 y está bajo el mando de Lluís Jiménez. Ambas consultoras de recursos humanos son integrantes de la Asociación de Empresas de Búsqueda y Selección. / Redacción

FINANCIACIÓN PRIVADA

Garantía inmobiliaria + Estudio 24H = Solución financiera

TQ

EUROCREDIT
Tu libertad financiera

972 48 72 22
www.tqueurocredit.com

VALES DESCUENTO PROMOCIONES

VALE DESCUENTO
Colección II GUERRA MUNDIAL
Por solo **4,95€** cada entrega
Fascículo 2 billetes 2 láminas de sellos
LA VANGUARDIA

VALE DESCUENTO
Neurociencia y psicología
Cada entrega por solo **9,95€**
LA VANGUARDIA

LA VANGUARDIA

VALE DESCUENTO
Colección de libros Magos del Humor
Por solo **9,95€** cada entrega
LA VANGUARDIA

VALE DESCUENTO
Sartén SILVER ROSE Valira
Por solo **10,95€**
LA VANGUARDIA

VALE DESCUENTO
Cada entrega por solo **9,95€**
Colección de maxipaños
LA VANGUARDIA

VALE DESCUENTO
1ª entrega por solo **2,95€**
Grandes temas de la Historia
Domingo 13
LA VANGUARDIA

VALE DESCUENTO
Cada unidad por solo **1,99€**
Bandeja o bol + snack Quely
LA VANGUARDIA