

As mais-valias da ACCIONA na comercialização de energia elétrica 100% renovável

13 de Novembro, 2020

A **ACCIONA** é uma empresa inovadora, presente em Portugal há 15 anos como produtora de energia elétrica 100% renovável, e continua focada em acompanhar a mudança para uma economia de baixo carbono. A declaração é de **Alexandre Kisslinger**, diretor da ACCIONA em Portugal, que falou esta quinta-feira no webinar “Energia renovável para empresas em Portugal: Porquê e como?”. A sessão foi promovida pela ACCIONA, em conjunto com a **APREN** (Associação Portuguesa de Energias Renováveis).



Foi em torno das “respostas” da ACCIONA ao território português que **Pedro Amaral Jorge**, presidente da APREN, questionou os vários representantes da empresa.

Enquanto produtores e comercializadores de energia renovável em Portugal, Alexandre Kisslinger fez um “balanço positivo” destes últimos 15 anos, acompanhado de um “crescimento sustentável e orgânico”. E é com base nestes indicadores que “vemos o contínuo interesse da ACCIONA em investir” em Portugal e, ao mesmo tempo, de “clientes conscientes com a sustentabilidade em procurar” a empresa para o “fornecimento da sua eletricidade”.

[blockquote style="2"] Munir os clientes com informação de qualidade[/blockquote]

Relativamente à comercialização de energia elétrica 100% renovável em Portugal, a empresa iniciou atividade em 2017 e com foco no mercado de grande consumidores industriais: “Somos a maior comercializadora independente e exclusivamente 100% renovável da Península Ibérica”, destaca **Aprígio Guimarães**, *country sales manager* para Portugal da ACCIONA. Para o responsável, este é um “fator diferenciador” e “uma mais-valia” para que os clientes possam “atingir as metas e objetivos de sustentabilidade”.

À questão sobre as mais-valias da ACCIONA na comercialização de energia elétrica 100% renovável, o responsável destaca a “estrutura otimizada” da empresa assente em “duas abordagens distintas” ao mercado. A primeira é uma

abordagem interna centrada nos gestores internos: “Somos especialista no mercado de energia e facultamos semanalmente aos clientes informação sobre a evolução dos preços, fatores que os influenciam ou perspectivas para o futuro”. O objetivo, segundo **Aprígio Guimarães**, é “munir” os clientes com “informação de qualidade” para que possam “tomar as melhores decisões”, aproveitando as “melhores oportunidades que o mercado vai proporcionando”. Trata-se, assim, de uma “postura ativa”, de forma a “criar relações de confiança” com os clientes, destaca. Já a segunda, é uma abordagem externa através de canais externos: “Será uma alavanca de crescimento, na parte da comercialização da ACCIONA em Portugal nos próximos anos”. Ainda dentro desta abordagem, o responsável destaca o “aumento de equipa”, no sentido de se “dar melhores respostas interna e externamente” e, ao mesmo tempo, “captar mais parcerias” e “criar políticas de incentivo” para as empresas parceiras.

Sobre as estratégias de contratação no mercado, **Aprígio Guimarães** destaca o facto da empresa ter “vários produtos” que se “adequam ao perfil de cada cliente”. Depois, acresce que “trabalhamos com preços fixos, preços indexados ao mercado *spot* e com preços indexados”, dando a possibilidade de “fazer coberturas futuras”, realça.

[blockquote style="2"]Sustentabilidade e competitividade[/blockquote]

Pedro Amaral Jorge quis saber “quais as vantagens” de um cliente ou de um potencial cliente quiser optar pela contratação de energia elétrica 100% renovável. **Aprígio Guimarães** não tem dúvidas de que a “venda de energia 100% renovável” é um “forte compromisso” para com a descarbonização da economia: “Só este ano, em Portugal, com o fornecimento de energia renovável, evitamos a emissão de cerca 300 mil toneladas de CO₂”. Assim, defende o responsável, os clientes podem “comprometer-se com políticas de sustentabilidade mais ambiciosas” e podem também “fornecer produtos e serviços produzidos com energia renovável”, criando “fatores diferenciadores” para com os seus concorrentes. O caminho das energias renováveis é, mesmo, o caminho a seguir: “Cada vez mais empresas optam por este fornecimento de energia 100% renovável!”, reforça. O compromisso da ACCIONA assenta, assim, na sustentabilidade e na competitividade: “Sustentabilidade pela energia renovável que produzimos e comercializamos; Competitividade pelos preços a que conseguimos entregar essa energia”.



E no rumo à neutralidade carbónica, a ACCIONA já conta com um portfólio com “mais de 50 grupos de referência nacional e internacional” nos mais “variados setores” de atividade: “São clientes que, ano após ano, aumentam as suas políticas de sustentabilidade e

os seus compromissos e optam por um fornecimento 100% renovável”, afirma o responsável

Quanto a novidades, Aprígio Guimarães realça que, recentemente, lançaram o projeto “GREENCHAIN” que permite fazer o “rastreamento de energia” desde o ponto de produção até ao ponto de consumo: “É interessante para os clientes porque podem colocar nos seus escritórios ou nas entradas das fábricas, televisões ou ecrãs onde se pode ver o transporte destes eletrões verdes”. Este projeto, de acordo com o responsável, permite aos clientes, transformarem a “certificação renovável” em algo mais “tangível” e “muito visual”.

Já as perspetivas para 2021 na área da comercialização são bastante ambiciosas: “Temos o objetivo de manter este crescimento sustentável e o objetivo de crescer através de uma abordagem externa ao mercado”. Ao mesmo tempo, a ACCIONA quer “fomentar o fornecimento de energia renovável”, apelando às empresas e incutindo na indústria portuguesa que através do fornecimento de energia renovável podem diferenciar-se: “É fundamental que a indústria e as empresas portuguesas entendam que é uma mais-valia”.