

EMPRESSES LLEIDATANES CAPDAVANTERES ATLAS ENERGIA



Atlas Energia subministrarà l'electricitat a les empreses fructícoles de Catalunya

|| Aquesta jove companyia lleidatana guanya a les 'grans' del sector la subhasta d'Afrucat i aconseguirà fer estalviar prop de dos milions d'euros als seus clients

Atlas Energia, juntament amb Nufri Energia, va guanyar a mitjans de maig la contractació col·lectiva d'energia elèctrica de les empreses associades a l'associació empresarial de fruita de Catalunya Afrucat, en la subhasta en la qual van participar deu comercialitzadores. D'aquesta manera, la jove companyia elèctrica lleidatana, tot i que amb

l'experiència centenària dels seus fundadors aconsegueix imposar-se a les grans comercialitzadores d'energia elèctrica de tot l'estat espanyol, com destaca el seu conseller delegat, Néstor Gutiérrez.

Els 80 milions de quilowatts hora oferts pel sector van aconseguir una rebaixa mitjana del 30% respecte als preus

de l'energia elèctrica actuals, la qual cosa representarà que Atlas Energia i Nufri Energia aconseguiran un estalvi de 1,7 milions d'euros pels seus clients.

El sistema per a la contractació col·lectiva d'energia elèctrica realitzada per Afrucat ha estat a través de la plataforma Agroplac i es fonamenta en un proce-

diment de subhasta electrònica invertida, on les comercialitzadores elèctriques poden oferir a la baixa a partir d'uns preus de partida fixats per l'associació. La passada subhasta venç aquest 30 de juny de 2020 i els preus aconseguits s'aplicaran a partir de l'1 de juliol d'enguany i tindran una vigència d'1 any, fins al 30 de juny de 2021.

Afrucat es felicita perquè per primer cop les seves proveïdores d'energia són lleidatanes

Ara fa 12 anys Afrucat va iniciar la negociació i contractació col·lectiva de l'energia elèctrica de les centrals fructícoles de Catalunya associades. Encara recordem amb certa tensió el primer canvi de ENDESA ENERGIA cap a l'alemana EON ENERGIA, el primer canvi històric després d'una licitació per preu a qualitat de subministre fixat. Els temps van canviar, i Afrucat va professionalitzar la seva gestió de compra mitjançant

les "compres dinàmiques", o en termes més habituals les subhastes de compres. El ferm objectiu d'Afrucat ha estat sempre la eficàcia en la contractació obtenint el millor preu per als nostres associats. I la millor eina, és una selecció competitiva via preu dels proveïdors.

Avui dia AFrucAT disposa d'un procediment TRANSPARENT, DEMOCRÀTIC, EFICIENT i COMPETITIU per a la selecció dels seus proveïdors.

En aquesta darrera compra agrupada, Afrucat es felicita per què per primer cop les empreses comercialitzadores guanyadores són d'origen lleidatà: ATLAS ENERGIA i NUFRI ENERGIA.

Afrucat va oferir en subasta inversa un total de 252 punts de subministre, uns 80 milions de kWh d'energia. Com a balanç, ha estat molt positiu el resultat doncs hem pogut aconseguir estalvis, en funció del règim tarifari d'entre

el -16 i el -30%, representant un estalvi en valor absolut respecte a l'any passat d'uns 1.557.000 euros.

En termes d'energia tenim dos camins: (1) l'eficiència energètica (no gastar, o no malbaratar, analitzant via auditories els potencials d'estalvi), (2) l'eficàcia en la contractació (pagar menys per kWh) on Afrucat aporta valor amb una subhasta inversa on totes les empreses poden optar amb les mateixes condicions.

"El fet de poder passar per davant de les grans elèctriques en l'adjudicació d'aquest tipus de subhastes implica molta feina darrera de tot l'equip"



Entrevista amb
NÉSTOR GUTIÉRREZ,
conseller delegat d'Atlas Energia

Vostès acaben de guanyar la subhasta de subministrament elèctric de les empreses hortofructícoles de Catalunya associades a Afrucat, una gran mostra de confiança del nostre primer sector amb Atlas Energia, oi?

Si, de fet es reciproc. El fet de poder passar per davant de les grans companyies elèctriques en l'adjudicació d'aquest tipus de subhastes implica molta feina darrera de tot l'equip. Per poder oferir el millor preu als nostres clients necessitem realitzar un gran procés d'optimització de recursos tant en digitalització, processos de big data, etc... Tot això és imprescindible per la reducció de costos i així poder oferir el millor preu del mercat als nostres clients, que lligat a la credibilitat del nostre grup energètic, en el que disposem de distribució, comercialització i generació, ha fet que des d'Afrucat existís també aquest interès per fer-nos partícips d'aquesta subhasta tant ben gestionada.

Les empreses d'Afrucat s'estalviaran un mínim de 1,7 milions d'euros amb el subministrament elèctric d'Atlas Energia. Vol dir això que moltes altres empreses en podrien gaudir, d'aquesta rebaixa, contractant amb vostès?

Bé, s'acostuma a dir que sempre volem més però en el nostre cas volem més però sempre que ho puguem pair, sense faltar als principis del grup. Volem mirar endavant però ens agrada créixer donant servei i això seria impossible si facturéssim 1.000 milions d'euros. El nostre fet diferencial rau en la confiança dels clients guanyada a base

d'anys per una característica molt primària, que es el tracte humà, que al final és l'únic que pot arribar a generar confiança. Tenim clar que estratègicament ens ha anat molt bé i el servei de proximitat amb els nostres clients sembla una obvietat, però la realitat és que quan alces la vista i mires els grans lobbys elèctrics, han fet una gran campanya per despersonalitzar les empreses elèctriques fent bandera de que els comercialitzadors són un simples agents que emeten una factura i sota aquest paraigua i amb un altaveu molt fort han fet creure a la gent que només a través d'operadors i webs pots solucionar tots els

problemes energètics de les empreses i particulars.

Per què creu que s'ha apostat per fer creure això?

Molt senzill. Perquè hi ha 5 empreses que gestionen el 90% del volum d'energia de tot el país -de fet n'hi ha una que té més del 50% d'aquest volum d'energia-, per tant, quan arriba la liberalització del sector el seu objectiu principal es retenir el màxim de mercat que ja tenen. Amb la liberalització, quan parteixes d'un monopoli només pots perdre, per tant, el millor es crear una idea equivocada de que la liberalització no aporta res i que hem anat a pit-

jor. La frase de 'con Franco vivíamos mejor' és molt semblant a aquesta idea. Evidentment que la liberalització ha portat a escena l'entrada de molts subjectes al mercat i alguns amb un fort desconeixement del sector elèctric, i això ha provocat en alguns moments la sensació de que els que venen son pitjors. Però per sort d'aquestes empreses cada vegada n'hi a menys i les petites i mitjanes empreses elèctriques cada vegada estan més preparades per donar respostes als clients i empreses i això farà irremediablement que vagin adquirint una quota de mercat cada vegada més gran.

Expliquin's sisplau quina tipologia de client surt més afavorida amb una empresa com Atlas Energia. Empreses? Particulars?

Aquesta es una bona pregunta. La nostra empresa està formada pràcticament en la seva totalitat per enginyers i gràcies a aquesta formació som capaços de tenir una interlocució molt fluida amb les empreses a l'hora de prendre determinades decisions per mirar de millorar la seva despesa energètica. Decisions de compra a mercat, tancament de productes derivats al mercat, optimització de potències, etc... Tot aquest ventall de decisions que hem de prendre per millorar la seva despesa és molt important que el nostre interlocutor ho valori. Per tant hem de fer pedagogia del sector perquè entengui que tot el que fem és pel seu bé i al final hi ha una frase que diu que no només hem de ser bons sinó que també ho hem de semblar. I aquesta pedagogia només es pot fer si el teu client és un interlocutor vàlid i això en el món de l'empresa acostuma a passar. No vol dir però que entre els clients domèstics no passi, però en el sector domèstic els estalvis estan al voltant d'un màxim de 7 euros al mes, per la qual cosa es fa més difícil tenir una percepció d'estalvi per part del client. En aquest cas la interlocució ja no ve tant per la via del preu sinó per la facilitat de tramitacions administratives, canvis de nom, canvis de compte etc... Per tant resumirem dient que a nivell d'estalvis ens centrem molt més en les indústries i pimes i amb el domèstic, tot i donar preus molt competius, ens centrem en l'agilitat en la gestió dels processos administratius. El fet de tenir oficina a Lleida ho millora, sens dubte.

Atlas Energia no és pas aliena a la realitat que ens envolta, i per això ha fet importants contribucions en forma de materials de protecció sanitària davant la pandèmia del Covid-19; és així?

Sempre ens ha agradat retornar a la ciutat i a la societat el que la ciutat i la societat ens han donat. Hi ha una frase que jo la comparteixo i la faig meua que diu que donar es molt més gratificant que rebre. I en un moment com aquest no podem ser aliens al greu problema que vivim, i la veritat es que estic convençut de que podiem haver fet més però la dificultat que ens hem trobat per adquirir equips de protecció ha estat molt forta, però tot i així estem satisfets d'haver pogut aportar el nostre grà d'arena per ajudar.

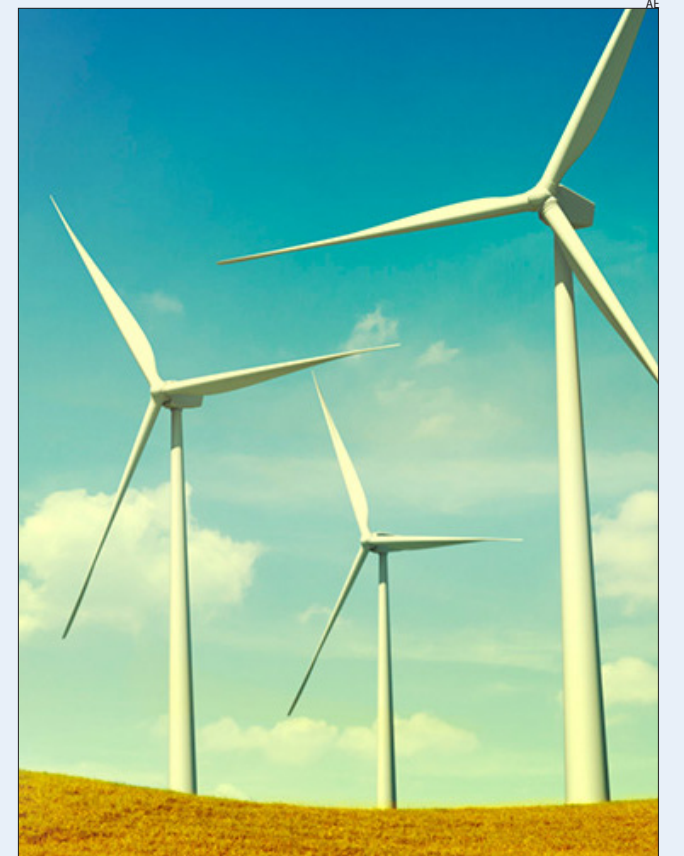


Atlas Energia també ha contribuït a combatre la pandèmia del Covid-19.

COMPANYIA EN EXPANSIÓ



Una empresa jove, de Lleida, amb experiència centenària i petjada forta cap a un futur verd



L'energia 100% verda, la forta aposta d'Atlas Energia.

■ Atlas Energia fou creada a Lleida l'any 2013 per un grup empresarial dedicat al sector energètic des de fa més de 100 anys, amb l'esperit de desenvolupar un nou model de companyia basada estrictament en el servei i en la pedagogia del sector energètic. Actualment està facturant més de 40 milions d'euros l'any i l'exercici 2019 l'ha tancat amb beneficis superiors al milió d'euros. Ara per ara Atlas Energia està entre les 30 principals companyies energètiques de l'estat espanyol pel que fa a volum d'energia comercialitzada i ha estat premiada per Confederación Española de la

Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) com una de les 500 empreses que més creix dins de l'estat espanyol. La seva tipologia de clients principalment són pimes i grans empreses, encara que ha iniciat la seva entrada en el sector domèstic de la mà de la seva filial ATLAS GREEN ENERGY, amb la que subministra energia 100% verda a als seus clients garantint l'origen verd. Aquest 2020 ATLAS GREEN ENERGY ha aprovat un fort pla d'inversions de més de 10 milions d'euros en energies renovables per tal de ser la punta de llança de la transició energètica en el nostre país.

