

TRIBUNAS DE OPINIÓN

Tratamiento de los dividendos en el socio: ingreso o recuperación de la inversión

Juan Reig, José Carlos Cabanes

Actividad ordinaria y multiactividad en una empresa

Enrique Ortega, Enrique Corona

Ingeniería de peticiones para el análisis de la información relacionada con la gobernanza de la inteligencia artificial utilizando sistemas RAG

Enrique Bonsón, Michaela Bednárová, David Perea

El coste de los productos alimentarios: análisis desde la normativa contable y la información sobre sostenibilidad

Jesús Lizcano, Pablo Aguilar

Estrategia corporativa: ámbitos y dimensiones conceptuales

Eduardo Bueno

Al servicio del Contador Mayor de Castilla
CONTABILIDAD Y LITERATURA
Íñigo de Loyola (y V)
POR Jorge Tua

NUEVA EDICIÓN
XI Jornada AECA sobre Normalización y Derecho Contable
Madrid, 12 de mayo



CALL FOR PAPERS
XIV Encuentro Internacional Esteban Hernández Esteve de Historia de la Contabilidad
Historia, diversidad y contabilidad
Cádiz, 30 y 31 de octubre

XXIII Congreso Internacional AECA

La Laguna-Tenerife, 24 al 26 de septiembre, 2025

Construyendo el futuro: IA responsable, gobernanza y sostenibilidad



Métodos y recursos docentes impulsores del emprendimiento y el liderazgo social en educación secundaria



Francisca Cea, Mercedes Cervera, Cristina Pérez, José Luis Lizcano, José Manuel Oviedo

Elaboración y verificación de la información de sostenibilidad: ¿nuevos requerimientos éticos para el interés público?

M.ª del Carmen Tejada, Carlos Cotelo, Begoña Navallas, M.ª Mar Camacho

Especial III Premio Internacional Pyme Juan Antonio Maroto Acín

The influence of digital transformation and implementation barriers on innovation in brazilian micro, small and medium enterprises

GANADOR

Edna Cassaro, Ieda Margarete Oro, Sergio Begnini, Marcos Ricardo Rosa

El rendimiento de las empresas emergentes como factor clave para su futuro

ACCÉSIT

Isidoro Guzmán, Manuela Guzmán

¿Están preparadas las pymes para la Industria 4.0?

ACCÉSIT

Mauricio Castillo, M.ª del Pilar Pulido, Carlos Alberto Almanza

HABLAMOS CON...



Focus Group CP

Enrique Ortega, Javier Pérez García, Juan Reig y José Carlos Cabanes, coordinador y ponentes de la primera Nota Técnica del Focus Group CP



Isabel María Martín Ortiz

Presidenta de la Asociación de Técnicos Profesionales Tributarios de Huelva

PIBEAECA

PREMIO ENTREVISTAS · 30.ª Edición

O futuro das energias renováveis na península ibérica

Entrevista a Raul Santos, CEO de la empresa SunEnergy (Portugal), por Fábio Martinho, Diana Ferreira y Ana Beatriz Marques (ISCAC Coimbra Business School-Portugal)



ACCÉSIT

PIONERO E INNOVADOR

Diploma Advanced en Auditoría y Contabilidad para Alumnos de Formación Profesional

En colaboración con el Centro de Formación Profesional de la Universidad Camilo José Cela

DAACFP

Índice



ACCÉSIT DEL PREMIO AECA
PARA ENTREVISTAS A
EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS
30.ª Edición



Programa Internacional
PIBAECA

O futuro das energias renováveis na península ibérica

Entrevista a

Raul Santos

CEO da empresa SunEnergy

AUTORES

Fábio Martinho

Diana Ferreira

Ana Beatriz Marques

ISCAC Coimbra Business School

Instituto Politécnico de Coimbra (Portugal)*



Raul Santos é um dos fundadores da SunEnergy, formado na área das ciências, mais especificamente, em Bioquímica e licenciado pela Faculdade de Ciências e de Tecnologia da Universidade de Coimbra. Mais tarde, tirou um MBA em Gestão, porque desde cedo se começou a interessar pelas áreas da economia e das finanças. O seu primeiro grande projeto foi na área da saúde, tendo sido sócio fundador e diretor-geral da Crioestaminal, empresa fundada em 2003. Ao longo da sua vida tem estado ligado a vários projetos em diversos setores, tendo criado em 2010 a SunEnergy que está há mais de 14 anos a contribuir para um futuro mais sustentável.



A SunEnergy é uma marca especializada na oferta de soluções baseadas em energias renováveis, que conta com mais de uma década de experiência no setor. A sua missão é contribuir para o aumento da eficiência energética, tanto de habitações como de empresas, através da projeção, instalação e manutenção de sistemas de geração de eletricidade e calor. A sua equipa, formada por gestores, engenheiros, técnicos instaladores e profissionais aptos a prestar um elevado nível de apoio ao cliente, é constituída por uma rede nacional de centros, espalhada por Portugal, especialista em instalações «chave-na-mão», que se destaca tanto pela proximidade aos seus clientes, como pela capacidade de responder a qualquer desafio do mais simples, ao mais complexo.

A SunEnergy pretende ser uma referência no setor das energias renováveis, promovendo a utilização de sistemas energéticos limpos e eficientes, contribuindo assim para um desenvolvimento sustentável, otimizando o consumo de recursos energéticos e melhorando o bem-estar das pessoas. A Sunenergy tem implementado um sistema da qualidade e segurança de acordo com as normas ISO 9001 e ISO 45001, estando neste momento também em fase de implementação da norma ISO 14001 com o objetivo de obter a certificação ambiental.

.....
Como é que surgiu a ideia da criação da SunEnergy?

A SunEnergy já não é o meu primeiro projeto empresarial ou de empreendedorismo; esta nasceu em 2009, início de 2010, por iniciativa minha e do outro fundador e colega de MBA em várias conversas que íamos tendo e o facto de antevermos um grande desenvolvimento na área das energias renováveis porque sentíamos que efetivamente não haveria outro caminho que não a aposta nas energias renováveis. Uma das motivações foi, também o tópico das energias renováveis que mesmo há 15 anos atrás já era falado e também da dependência do país em relação às fontes de energia fósseis. Outro dos motivos foi o apoio que o governo de José Sócrates criou, a «Medida Solar Térmico», que permitiu promover a expansão da energia solar térmica para aquecimento de águas a nível habitacional.

Disse que uma das coisas que não tinha era conhecimento da área e tentou superá-lo ao rodear-se de pessoas que o tivessem. Houve mais algum desafio que enfrentou durante o abrigo da empresa?

Existem sempre desafios quando se criam empresas, conheça-se ou não a área de negócio. Desde logo, o desafio de enfrentar alguma incerteza quando se cria um novo projeto que acaba também por ser o estímulo para demonstrar que somos capazes de ultrapassá-lo. Um dos principais desafios enfrentados foi a crise económico-financeira de há 10 anos que fez com que tivéssemos de ter uma grande resiliência para podermos manter as portas abertas, tendo sido necessário a injeção de capital para pagar vencimentos e honrar com os compromissos à segurança social e às finanças. O facto de também a SunEnergy estar organizada e operar através de uma rede de franchising a nível nacional fez também com que houvesse alguma dificuldade em manter esta rede de franchisados, porque de facto não havia muitas oportunidades de negócio. Ainda assim, conseguimos ultrapassar essa tormenta com sucesso mas todos os dias continuamos a ter desafios novos.

No futuro pretende separar-se do modelo de franchising?

Não, pois este é o modelo de negócio que a SunEnergy usa e que tem vindo a funcionar há muito tempo e o motivo principal centra-se na proximidade. O modelo de franchising permite-nos ter mais proximidade com o cliente e alicerçar-se muito na confiança transmitida pela nossa marca, que é o elemento agregador de todas as pequenas empresas que trabalham com a mesma. A SunEnergy presta um conjunto de serviços, nomeadamente ao nível da geração de contactos comerciais que depois os franchisados podem explorar, para poderem tentar fechar negócios. Também damos apoio ao nível técnico, o que significa que os nossos parceiros franchisados têm ao seu dispor uma equipa de engenharia que os pode ajudar nos seus projetos. Temos também acesso a um conjunto de equipamentos a preços mais competitivos, uma vez que através da central de compras que temos, acabamos por negociar grandes volumes e, com isso, ter condições de compra de equipamentos muito mais favoráveis do que se fossem eles a comprar estes equipamentos isoladamente. Para além destes serviços, conseguimos também dar-lhes apoio ao nível de licenciamento dos projetos. Isto permite que os franchisados não tenham de ter uma estrutura de custos fixos muito elevada, o que permite suportar mais facilmente momentos de crise, como aquela que ocorreu entre 2011 e 2015, sobretudo, pois a sua estrutura de custos encontra-se baseada em custos variáveis.

Ainda dentro do modelo de *franchising*, qual é a projeção da empresa a nível internacional? Existe algum investimento a longo prazo pensado?

Sim e a SunEnergy já está a dar os primeiros passos em direção a esse objetivo. Estamos neste momento a terminar a criação de uma sucursal em Espanha. Sabemos os desafios que vamos enfrentar ao entrar num mercado novo e estamos preparados para encarar esses novos desafios. Ainda assim, o principal foco, de momento, está em Portugal e, de seguida Espanha, que é um projeto mais recente que acreditamos que possa também ser bem-sucedido. Queremos investir em novos projetos mas com o risco calculado e a um ritmo sustentado.

Ao nível da concorrência, como é que acha que se diferencia da mesma?

Há aqui um elemento muito importante, já referido, que é a nossa marca SunEnergy. Nós estamos a concorrer diariamente com empresas com muito mais recursos do que a nossa e temos de o reconhecer. Temos concorrentes como a EDP, GALP, Iberdrola, entre outras. De qualquer forma, eu acredito que nós, estando focados neste negócio das energias renováveis e da energia solar em particular, acabamos por ter aqui algumas vantagens relativamente à concorrência, pois não nos podemos esquecer que essas empresas vêm de energias um pouco mais poluentes e que agora estão numa fase de transição. Apesar de não termos os mesmos recursos que elas, eu acredito que a SunEnergy consegue diferenciar-se. Como nós não temos recursos para fazer

grandes campanhas de marketing, temos de ser mais criativos e acredito que conseguimos ser muito eficientes a esse nível e dar alguma visibilidade à marca que nos permite ter a nossa quota de mercado.

A marca é de facto um elemento que eu e todos nós internamente consideramos muito importante para o nosso negócio.

Pretende investir noutras energias renováveis?

O foco está na energia solar fotovoltaica. Claro que nós queremos que a SunEnergy perdure no tempo e, como tal, não posso dizer que daqui a algum tempo não possamos entrar noutras áreas de negócio dentro das energias renováveis porém, neste momento, o nosso foco é claramente a energia solar e, especificamente, a solar fotovoltaica. Na nossa perspetiva é uma área que tem enorme potencial de crescimento mas não descaramos outras, como a mobilidade elétrica que é uma área na qual temos vindo a trabalhar e na qual já estamos a fazer alguns investimentos, nomeadamente, na instalação e operação de postos de carregamento de viaturas elétricas. Agora daqui a quinze, trinta, cinquenta anos, não sabemos, é imprevisível. Vai depender muito da evolução do mercado e das tendências, bem como, das novas soluções que vão surgindo do ponto de vista tecnológico.

Pegando agora no facto de ter um MBA em Gestão, deverá ter algum conhecimento de finanças, impostos e benefícios em geral. Na sua empresa quais são os principais benefícios fiscais que a mesma usufrui? Visto que o Estado está a apostar cada vez mais nas energias renováveis, os benefícios fiscais são bons o suficiente para manter o negócio?

No caso da SunEnergy os benefícios que são dados, não são propriamente benefícios diretos, ou seja, o grande benefício que retiramos dos apoios que são dados ao setor tem a ver com os incentivos que são concedidos aos nossos clientes. Muitos dos investimentos que são feitos em energia solar são realizados com apoios dados ao nível do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), ao nível do Portugal 2020 que está agora acabar e a dar lugar ao Portugal 2030. O PRR, juntamente com os outros incentivos que são dados às empresas e às famílias, acabam por ajudar a desenvolver o nosso negócio porque estimula a procura.

Havendo este incentivo, o mercado potencial para as empresas que fornecem este tipo de serviços acaba por aumentar, e nós beneficiamos com isso. Existem, claro, alguns benefícios fiscais ao investimento nestas áreas, por exemplo, a energia que é vendida à rede até mil euros no caso das famílias, não é tributada e portanto isso também acaba por ser mais um incentivo para o nosso negócio. Mas eu diria que o essencial são mesmo esses apoios que são dados às empresas e às famílias para que possam adquirir as nossas soluções e esse é o principal contributo que é dado por essas políticas governamentais de incentivo às energias renováveis.

Nós sabemos que já esteve ligado à área da saúde, nomeadamente à Crioestaminal, que foi a empresa que ajudou a criar antes da SunEnergy. O que têm estas áreas em comum para que houvesse essa mudança, uma vez que são áreas completamente distintas?

São áreas completamente distintas, mas são duas áreas que acabam por ter algo em comum que é aquilo que podem contribuir para a melhoria da qualidade de vida das pessoas. No caso da Crioestaminal, trata-se de uma empresa posicionada na área da medicina preventiva, ou seja, não é propriamente um hospital. A missão da Crioestaminal não é curar ou tratar as pessoas. A Crioestaminal tem outro objetivo, uma abordagem preventiva que cada vez é mais equacionada, prevenir em vez de remediar, indo ao encontro do velho ditado português «Mais vale prevenir, do que remediar»!

Mas acima de tudo, o que me motiva a levar por diante projetos empresariais ou de empreendedorismo é de facto, o desafio, criado a partir da minha visão do mundo. Uma visão daquilo que nos rodeia, tentando antecipar necessidades e tendências. A partir dessa visão, tentar desenvolver algumas ideias e transformar essas ideias e essa visão num projeto que seja bem sucedido, e acima de tudo ter presente uma cultura de risco e resiliência para nos dar a capacidade de darmos a volta por cima nos momentos mais complicados que seguramente surgirão.

Eu tenho de aproveitar a sua deixa sobre o risco e perguntar se acha que a cultura do risco nasce connosco, ou tem de ser trabalhada ou ainda que tem a ver com os valores da sociedade e da educação?

Eu acho que nós podemos já nascer com essa apetência para assumir algum risco, o que não significa necessariamente que sejamos «malucos», desculpem-me a expressão. Podemos assumir algum risco, mas temos de avaliar sempre o que está em causa. No fundo, avaliar os prós e contras das decisões que estamos a tomar. Quando digo que tenho alguma disponibilidade para aceitar o risco, diria que estou disponível para aceitar um risco moderado.

Eu nasci num meio muito humilde, com recursos muito reduzidos. Isto também fez com que eu criasse a ambição de ter uma vida diferente dos meus antepassados, dos meus avós e dos meus pais. Eu queria, entrar no mundo das empresas, e fui desenvolvendo essa cultura de risco, que se calhar já trazia um pouco da minha infância.

E acha que a formação académica e a forma como as instituições de educação funcionam podem influenciar?

Não tenho dúvidas em relação a isso. São fundamentais! Em particular as instituições de ensino superior, mas julgo que pode e deve começar bem antes, nomeadamente o estímulo dessa criatividade e dessa cultura de risco nas crianças e jovens. A educação e a formação são fundamentais para essa mudança de mentalidades.

Acho que as coisas têm melhorado bastante, nós temos criado, temos conseguido criar boas empresas mas precisamos de muito mais! E sem dúvida que as escolas são fundamentais para que essa cultura se desenvolva.

Como é que imagina a SunEnergy daqui a 10 anos?

Imagino a empresa já a trabalhar noutras áreas, não sei quais, confesso, mas tenho a certeza que daqui a dez ou quinze anos vai haver muitas outras soluções, que neste momento ainda nem fazemos ideia de quais elas serão. Para além disso, espero que, para além de Espanha, já possamos estar também noutros mercados.

Portanto é imprevisível dizer quais os mercados como também é imprevisível dizer o que é que vamos fazer a seguir. Mas seguramente, que daqui a dez ou quinze anos a SunEnergy é a uma empresa completamente diferente daquilo que é hoje.

Reparamos que a empresa tem alguns prémios e certificações expostos. Sabemos que um dos prémios é de PME de Excelência, que outros prémios e certificações tem a empresa?

É verdade, temos sido felizmente distinguidos pelo IAPMEI como PME Excelência já desde há alguns anos a esta parte, e isso é obviamente motivo de orgulho e satisfação para nós. E, portanto, aquilo que eu acredito é que a distinção tanto como PME Excelência e também como PME Líder são de facto apenas o reconhecimento de todo o trabalho, que não se esgota somente nos resultados económicos ou financeiros, mas em tudo aquilo que nós fazemos. Para além dessas distinções, somos também certificados pela SGS nas áreas da qualidade e segurança que são áreas que fazem parte das nossas preocupações principais do dia a dia.

Neste momento e porque nós não podemos parar, estamos também em processo de implementação do sistema de certificação ambiental. Faz todo o sentido para uma empresa como a nossa, que está posicionada no setor das energias renováveis, que estejamos certificados ambientalmente. Portanto, eu diria que a este nível das certificações vamos ser a única empresa do nosso setor no nosso país, e se calhar das poucas a nível europeu, que vai ter estas três certificações: Qualidade, Segurança e Ambiente.

As empresas têm que ter essa responsabilidade social e pôr em prática o conceito do ESG (Ambiente, Social e *Governance*).

Para terminar, que conselhos daria a um jovem, que tem o sonho de ser empreendedor?

O conselho que dou é que se tiverem uma boa ideia, que tentem desenvolver essa ideia, de preferência em equipa, que acreditem nessa ideia, e que tentem transformar a mesma num bom projeto e acima de tudo que não tenham medo de arriscar! Medindo o risco, mas não deixando de arriscar, porque a vida é um risco e nós por vezes temos de o assumir nas nossas vidas. Portanto, é muito importante que arrisquem, é muito importante que acreditem, porque o nosso país precisa disso!

O conselho que vos dou é esse, que pensem em algo que vos possa realizar e **arrisquem!** ▾