

NEGÓCIOS E EMPRESAS**AT aumenta processos de derrogação do sigilo bancário**

A Autoridade Tributária levantou 983 processos de derrogação do sigilo bancário, no ano passado. Destes, 783 processos resultaram em processos com autorização voluntária e 200 a decisões de levantamento do sigilo. Estes números constam do Relatório do Combate à Fraude, relativo ao ano transato, sendo que se verificou um aumento de mais de 12%, face ao exercício anterior, que se traduziu em 108 casos.

Costa assume "continuação da redução dos impostos"

O Primeiro-Ministro, António Costa, garantiu que vai "prosseguir a política de diminuição dos impostos sobre o rendimento do trabalho", na próxima legislatura. Na sua perspetiva, a classe média precisa de aliviar a respetiva carga fiscal. Costa lembrou que, este ano, os portugueses terão pago menos mil milhões de euros em sede do IRS, por via da eliminação da sobretaxa e da aplicação dos novos escalões naquele imposto.

EMPRESA FRANCESA MANTÉM ESTRATÉGIA DE INVESTIMENTO

Voltalia parte de Portugal para a internacionalização

A Voltalia, multinacional do setor das energias renováveis com ativos solares, eólicos, biomassa e pequenas hídricas, está a desenvolver um forte investimento no mercado português. O nosso país representa um eixo central na estratégia de internacionalização do grupo, afirmando-se como "base da energia fotovoltaica da Voltalia", referiu à Vida Económica Sébastien Clerc, CEO da empresa. Presente em Portugal desde 2016, fruto da aquisição da Martifer Solar, conta com 153 colaboradores em Portugal (num universo de cerca de 550 colaboradores do Grupo Voltalia), tendo como objetivo a expansão geográfica e a diversificação das respetivas atividades.

GUILHERME OSSWALD
guilherme@vidaeconomica.pt

Portugal tem oportunidades de mercado, sendo que a Voltalia já tem experiência no país enquanto produtor, instalador e operador sobretudo de ativos solares fotovoltaicos. "A empresa está a desenvolver-se internamente, em grande medida devido ao investimento realizado em Portugal. A partir daqui partimos para outros mercados e a Voltalia Portugal funciona como uma base de competências ao nível da engenharia para todo o grupo. Por exemplo, está em curso um projeto importante no Quênia e a equipa responsável pelo mesmo é portuguesa. Para além do negócio propriamente dito, temos a preocupação de formar pessoas nas mais diversas valências, mas com especial foco na área do solar e isso está a ser feito a partir de Portugal", adiantou Sébastien Clerc.

A Voltalia assume Portugal como o hub solar que dará suporte a todo o Grupo Voltalia. De notar que foi feito um aumento de capital a partir da bolsa de Paris, tendo sido garantidos cerca de 370 milhões de euros e a adesão clara dos principais acionistas, o que é revelador do interesse suscitado junto dos investidores. Quanto ao mercado nacional, a intenção é apostar cada vez mais na atividade dos serviços, Desenvolvimento de projetos, Engenharia, Construção e O&M (Operação e Manu-



O CEO da Voltalia, Sébastien Clerc, considera que este é o momento para apostar na energia solar, uma área cada vez mais competitiva e ainda com um grande potencial de crescimento.

tenção), sendo que a compra da Martifer Solar, em agosto de 2016, foi determinante nesse sentido. "Ainda assim, vamos manter o foco na necessidade de manter a Voltalia uma empresa integrada, que pode ir desde a conceção de um projeto de energia solar até à gestão do respetivo ativo." Importa ter em conta que a energia fotovoltaica tem ganho peso à eólica dentro do Grupo Voltalia, sobretudo devido ao facto de os custos da primeira serem cada vez mais competitivos, a par de outras vantagens, como a manutenção ou as questões ligadas ao espaço que é ocupado.

Possível aquisição da Helexia

Para se ter a noção da importância do mercado português para a Voltalia, que opera cerca de 90 MW de energia solar em Portugal, está em negociações para adquirir a Helexia. "O objetivo é expandir o portefólio de projetos de energia solar e eficiência energética. Este é um setor em que a competitividade está a aumentar e queremos aumentar nossa presença em todo o mundo, com especial foco nos países emergentes. Já estamos presentes em 20 mercados com escritórios próprios e a avaliar muitas oportunidades noutras geografias, mas queremos ir mais longe de forma sustentada. Nos úl-

timos anos tem-se assistido a uma aposta progressiva nas energias renováveis, mais especificamente na tecnologia solar fotovoltaica. A sua capacidade foi multiplicada em dez vezes numa década, assumindo-se hoje como uma tecnologia de extrema competitividade", refere Sébastien Clerc.

A Voltalia produz e comercializa eletricidade gerada por parques solares, eólicos, pequenas hídricas e biomassa. Possui uma capacidade instalada total de 524 MW e vários projetos em fase de construção, sendo que tem já assegurado o atingir 1GW de capacidade própria instalada até 2020. Afirma-se cada vez como uma empresa prestadora de serviços ao auxiliar os seus clientes investidores em ativos na área das renováveis em todos os estágios do projeto. O objetivo, com o mencionado aumento de capital, é conseguir até 2023 uma capacidade instalada ou em construção de 2,6 GW. Trata-se de dobrar a quota de mercado até 2023. Com 1 GW assegurado, o CEO da Voltalia assume que é o momento de a empresa se projetar. Entretanto, será investido capital próprio em vários países, como Marrocos, Egito, Quênia, Grécia, entre outros. Na sua estratégia conta-se ainda a possibilidade de aquisições, designadamente em regiões onde quer reforçar a sua presença.



MANUEL AZEVEDO
Co-fundador
da Energia Simples

Os desafios elétricos do futuro

A produção de eletricidade centralizada torna-se, cada vez mais, um modelo do passado, pois temos vindo a assistir a uma tendência de alteração do modelo elétrico para um modelo distribuído. A produção de eletricidade tenderá a ser, num futuro próximo, em Portugal e no mundo, progressivamente menos concentrada, dada a maior representação de pequenos produtores, como o solar fotovoltaico, que ocupa cada vez maior espaço nas residências e empresas. E isto significa que nem toda a eletricidade será fonte de um reduzido número de grandes produtores, como a grande hídrica e outras fontes de produção de eletricidade em larga escala.

Isto vem trazer novos desafios à rede energética, mas também novas possibilidades e novos atores, um deles, o prosumidor. Este consumidor será simultaneamente um produtor, que poderá participar na produção de energia elétrica e ser compensado através de novos modelos de negócio. O "peer-to-peer" é uma das fortes propostas todos os participantes são também os alicerces da rede por onde as transações circulam e poderá permitir uma maior agilidade na estrutura de comunicação da rede elétrica. Isto resultará, na prática, num novo mercado de eletricidade, aberto, que permite maior independência e uma escolha e diversidade de transações muito maiores do que actualmente. Alteram-se as dinâmicas e alteram-se os paradigmas de eficiência respondendo simultaneamente à necessidade crescente de uma diversidade de fontes energéticas, nomeadamente as renováveis e limpas. Quer pelas suas características, quer pelo crescimento da procura por estas novas fontes, todo o paradigma energético se altera. O fornecimento de eletricidade dependerá, cada vez mais, de uma gestão eficiente da rede. Os pequenos produtores e consumidores, individualmente, irão produzir informação e atuar de forma, mais ou menos automática, eficiente. Mas, acima de tudo, farão parte de uma rede de partilha que permitirá a toda a rede ser mais eficiente.

O desenvolvimento das smart grids, a introdução dos contadores de energia inteligentes, a possibilidade de monitorização dos consumos e definição do perfil de consumo abrem as portas à possibilidade de troca de informação entre os elementos da rede, encurtando distâncias entre os intermediários do processo. A introdução da tecnologia de blockchain nas transações deste mercado afigura-se como uma possibilidade democrática e descentralizada que possibilita o aumento da eficiência, segurança e agilidade da rede por forma a reduzir os custos de manutenção e gestão do sistema.