



Portugalglobal

ENERGIAS RENOVÁVEIS POR UM FUTURO MELHOR

ENTREVISTA // **JOÃO PEDRO MATOS FERNANDES**
MINISTRO DO AMBIENTE E AÇÃO CLIMÁTICA



MERCADOS // **ROMÉNIA**

EMPRESAS // **EBANKIT, GREENAPPLE E TRISCA**

VOLTALIA

Um caso de sucesso internacional na área das renováveis



A Voltalia, multinacional francesa que atua globalmente no setor das Energias Renováveis como produtora de energia e prestadora de serviços, tem escritórios em cerca de 20 países espalhados por quatro continentes e conta com mais de 800 colaboradores no mundo inteiro, dos quais 180 estão em Portugal.

Fundada em 2005, a Voltalia é cotada na Euronext Paris desde 2014, tendo como principal acionista a CREADEV – Veículo de Investimento da família Mulliez, que opera em diversas áreas de negócio e conta com algumas marcas bem conhecidas, como a Auchan, a Decathlon, a Norauto e o Leroy Merlin.

Com mais de 15 anos de experiência, a empresa dispõe de uma vasta equipa de especialistas dedicados às Energias Renováveis que desenvolvem atividades que vão desde o desenvolvimento de projetos, engenharia, construção, operação e manutenção nas áreas de energia solar, eólica, biomassa, hídrica

e armazenamento, à combinação destas tecnologias em soluções híbridas.

Em agosto de 2016, o Grupo Voltalia entra em Portugal através da aquisição da Martifer Solar, ganhando uma maior visibilidade internacional, mas sobretudo enriquecendo as competências internas no setor solar. Em 2019, o Grupo abre um novo escritório no Porto e centraliza em Portugal o Centro de Competências de Solar – o Solar Hub.

A Voltalia tem uma estratégia sólida de crescimento para os próximos anos, apostando no desenvolvimento de pro-

jetos próprios assentes em *corporate PPA (Power Purchase Agreements)*, onde tem um *pipeline* de projetos de 7,8 GW, tendo estabelecido a meta de 2,6 GW de projetos próprios até 2023. Nos serviços, pretende continuar a prestar serviços de EPC (Engenharia, *Procurement* e Construção) e O&M (Operação e Manutenção) para clientes terceiros – *utilities*, IPP (*Independent Power Producer*), empresas de mineração, telecomunicações, entre outras.

Até ao dia de hoje, a empresa já assinou vários contratos em Portugal, que perfazem um total de mais de 200 MW. Na área da Distribuição de

Equipamentos, opera em Portugal com a marca MPRIME, sendo uma referência no mercado da distribuição de equipamentos solares, como módulos fotovoltaicos, inversores e soluções de autoconsumo.

De acordo com a Voltalia, Portugal dispõe de um excelente potencial energético ainda por explorar, sendo fundamental a estratégia, regulamentação e consistência das políticas setoriais. A utilização de fontes de energia endógenas num país sem explorações de petróleo, num momento em que se assiste ao reposicionamento da economia como uma economia verde, amiga do ambiente e neutra em emissões de CO₂, o posicionamento geográfico de Portugal na Europa e as suas condições naturais, bem como a maturidade dos setores hídrico, edílico e solar, fazem do país um eixo fundamental a considerar em qualquer atividade neste setor.



Conhecendo todo o vasto leque de competências técnicas existentes no país e a contribuição das distintas tecnologias, é fulcral fazer algo imediato pelas gerações futuras, não esque-

cendo o impacto positivo na fauna, na flora, no agroalimentar e na água – fundamentais à vida. Assim, a Voltalia pretende ser um parceiro neste enorme desafio em Portugal, sendo a

sua missão e ADN: *“melhorar o ambiente global, promovendo o desenvolvimento local”*.

Nos dias de hoje, o setor energético é altamente concorrencial e competitivo a longo prazo. Estes fatores são sem dúvida fundamentais e a chave para o preço por MWh. Contudo, é relevante recordar outros fatores não menos importantes, como os riscos do défice tarifário (com uma altíssima probabilidade de caminharmos para preços negativos de energia nos próximos anos); os desequilíbrios de mercado, que atualmente ainda assenta numa lógica marginalista; o enquadramento jurídico complexo que junta leilões a mecanismos de investimento na rede; e os pedidos de reserva de capacidade ou mesmo unidades de pequena produção, prevendo-se atingir vários milhares de MW em 2023. ●

www.voltalia.com