

REVISTA | CANAL

SOLAR

Intersolar South America apresenta soluções para mais de 44 mil pessoas

LANÇAMENTOS

PHB lança microinversor e estrutura de solo monoposte

ENTREVISTA

Leandro Martins: Ecori desenvolve ecossistema com foco em qualificação e soluções integradas

Canal
Solar

EDIÇÃO ESPECIAL 2022



Estande da Solis
Intersolar South America

D1.16



Alta Potência Solis-250K-EHV para uma Nova Era de Baixo LCOE



Eficiente

- 12/14 MPPTs, Eficiência máxima de 99%
- Relação CC/CA de 200%
- Densidade de rastreamento de alta potência de 60MPPT/MW
- Compatível com módulos bifaciais de 500W+



Smart

- Função SVG noturna
- Monitoramento inteligente de strings, diagnóstico inteligente da curva I-V
- Atualização remota do firmware com operações simples



Seguro

- IP66
- Recuperação PID integrada para melhor desempenho do módulo
- Design sem fusíveis, seguro e livre de manutenção
- Componentes de marcas mundialmente reconhecidas para uma vida útil mais longa



Econômico

- Comunicação de linha de energia (PLC) (opcional)
- O lado CC suporta dois dissipadores e um acesso
- Suporta acesso de fio de alumínio para reduzir os custos
- Acesso reverso ao armazenamento de energia CC

www.solisinverters.com

Lnhalocal: (+55)19 996133803 | O-email: sales@ginlong.com

Linked in

Q Solis Siga-nos

ÍNDICE

- 05** INTERSOLAR SOUTH AMERICA APRESENTA SOLUÇÕES PARA MAIS DE 44 MIL PESSOAS
- 16** CANAL SOLAR REALIZA COBERTURA DA INTERSOLAR SOUTH AMERICA
- 18** ECOSSISTEMA COM FOCO EM QUALIFICAÇÃO E SOLUÇÕES INTEGRADAS
- 22** PHB LANÇA MICROINVERSOR E ESTRUTURA DE SOLO MONOPOSTE
- 24** JINKO SOLAR APRESENTA MÓDULOS DA FAMÍLIA TIGER NEO DE ULTRA EFICIÊNCIA
- 25** GROWATT FOCA EM SOLUÇÕES PARA ARMAZENAMENTO DE ENERGIA
- 27** HANERSUN É DESTAQUE COM MÓDULOS FOTOVOLTAICOS DE ALTA POTÊNCIA
- 29** SOLAX BUSCA ESPAÇO NO MERCADO COM LINHA DE INVERSORES
- 31** SUNOVA APRESENTA MÓDULOS DE ALTA POTÊNCIA COM MENOR DEGRADAÇÃO
- 32** KEHUA TECH APRESENTA SOLUÇÃO EM BATERIAS E LINHA COMPLETA DE INVERSORES
- 33** AE SOLAR APRESENTA NOVAS TECNOLOGIAS EM PAINÉIS SOLARES
- 35** SUNWAYS APRESENTA INVERSORES PARA DIFERENTES PERFIS DE CONSUMIDORES





Conhecimento é a nossa
Energia!

EDITOR-CHEFE

Bruno Kikumoto

EDITOR DE CONTEÚDO

Henrique Hein

REDAÇÃO

Mateus Badra
Ericka Araújo
Stella Miranda

DIAGRAMAÇÃO E ARTE

Wissam Haddad

PRODUÇÃO

Débora Garcez

REVISTA CANAL SOLAR EDIÇÃO ESPECIAL INTERSOLAR SOUTH AMERICA 2022

ENDEREÇO

R. Paulo César Fidélis, 39
Campinas - SP
13087-727

ANUNCIAR

marketing@canalsolar.com.br

SUGESTÕES DE PAUTAS

redacao@canalsolar.com.br

TELEFONE

(19) 3296-6103

SITE

www.canalsolar.com.br





Intersolar South America apresenta soluções para mais de 44 mil pessoas

A Intersolar South America 2022, maior feira de energia solar da América Latina, agitou o palco do Expo Center Norte, em São Paulo (SP), na Vila Guilherme, entre os dias 23 e 25 de agosto.

Segundo os organizadores, o evento reuniu mais de 400 expositores, 2,3 mil congressistas e cerca de 44 mil visitantes em três dias de exposição, superando em mais de 50% o recorde da edição anterior, que contou com 28 mil pessoas.

Neste ano, a feira teve como principais destaques as tecnologias voltadas para o segmento de armazenamento de energia, módulos de alta potência e inversores híbridos.

Também foi possível notar uma maior presença de estandes com empresas oferecendo soluções para estruturas e trackers, além é claro das já conhecidas palestras e congressos.

Confira abaixo, nesta edição especial, os principais destaques apre-

sentados da Intersolar South America 2022.

Módulos N-Type

Um dos maiores destaques da feira foi o lançamento das novas famílias de produtos da **JA Solar**. Uma delas foram os módulos N-Type, que contam com um rendimento melhor e geram mais energia do que os módulos convencionais.

Já a segunda família é considerada o principal produto da empresa para o ano que vem: trata-se do módulo T-Type Pro, que tem uma tecnologia própria, com menor distância entre as células, na qual é possível minimizar perdas internas e aumentar a potência do módulo em até 10W.

“Essas duas famílias começam a ser produzidas em dezembro e vão ser os nossos alicerces para o ano que vem. Estamos destinando cerca de 30 GW de capacidade para cada

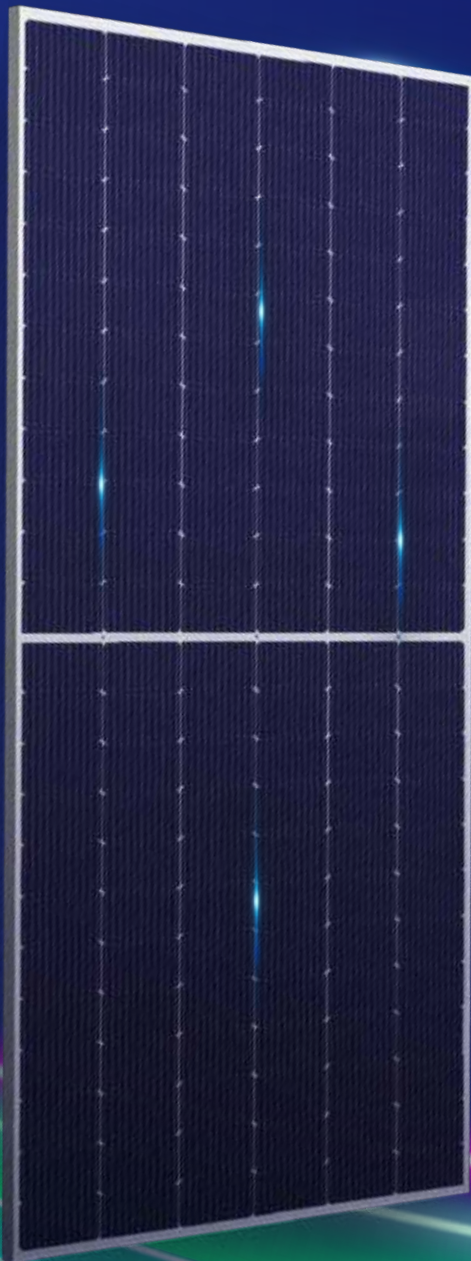
JA SOLAR

DEEP BLUE 3.0 *Pro*

P-Type *pro*

DEEP BLUE 4.0 ∞

N-Type



+545W +580W



Entrepoto Alfandegado

uma e vamos oferecer para os clientes as duas tecnologias”, destacou Fernando Castro, country manager da empresa no Brasil.

Já a distribuidora **Amara** levou para o seu estande os principais produtos comercializados em mercados onde a solar encontra-se mais desenvolvida que o Brasil, como o europeu e o norte americano.

“Trouxemos muitas soluções que já são maduras em outros mercados, como inversores híbridos, módulos N-Type e bifaciais para usinas de solo, além de soluções em armazenamento”, explicou Felipe Cunha, gerente comercial da empresa.

A Amara também buscou na Intersolar South America 2022 reforçar com o seu público um de seus principais valores sociais, que é a descarbonização do planeta.

“Temos um comprometimento com o alcance da meta de net-zero e dispostos a mostrar a importância disso para os nossos clientes. Nós mesmo, inclusive, mudamos a nossa razão social para se adequar melhor a essa necessidade do mundo”, disse Cunha.

Tecnologia TOPCon

A fabricante **Osda** também foi outra empresa com destaques na feira, com a apresentação de módulos fotovoltaicos de alta potência (570W e 670W) e com tecnologia TopCon.

Paralelamente a isso, o executivo também destacou que a empresa enxerga o Brasil como um país essencial para investimentos no setor

de energia solar e que, por isso, decidiu abrir há menos de três meses um escritório com estrutura local para garantir atendimento e suporte comercial e técnico para os clientes em tempo real.

“A Osda entende que o Brasil é um país muito estratégico para investimento e a criação desse escritório para melhor atender os nossos clientes é uma prova viva disso. Já temos para os próximos anos, inclusive, uma ideia de abrir uma fábrica própria no Brasil”, revelou Coelho.

Inversores e solução de retrofit

Além de marcar presença com os seus módulos, a fabricante Osda levou uma amostra dos inversores híbridos da empresa que serão lançados no próximo ano.

“Nós demonstramos os nossos inversores híbridos na feira, mas ao mesmo tempo acompanhamos as tendências para o ano que vem, onde teremos produtos com até 110 kW, com os registros do Inmetro e com suporte local”, informou Marcel Coelho, gerente de produtos da companhia.

Por outro lado, a fabricante **Solis** apresentou sua nova linha de inversores híbridos, que ainda se encontram em processo de certificação junto ao Inmetro.





ENERGY TRANSITION KEY PARTNER

Além de produtos e serviços

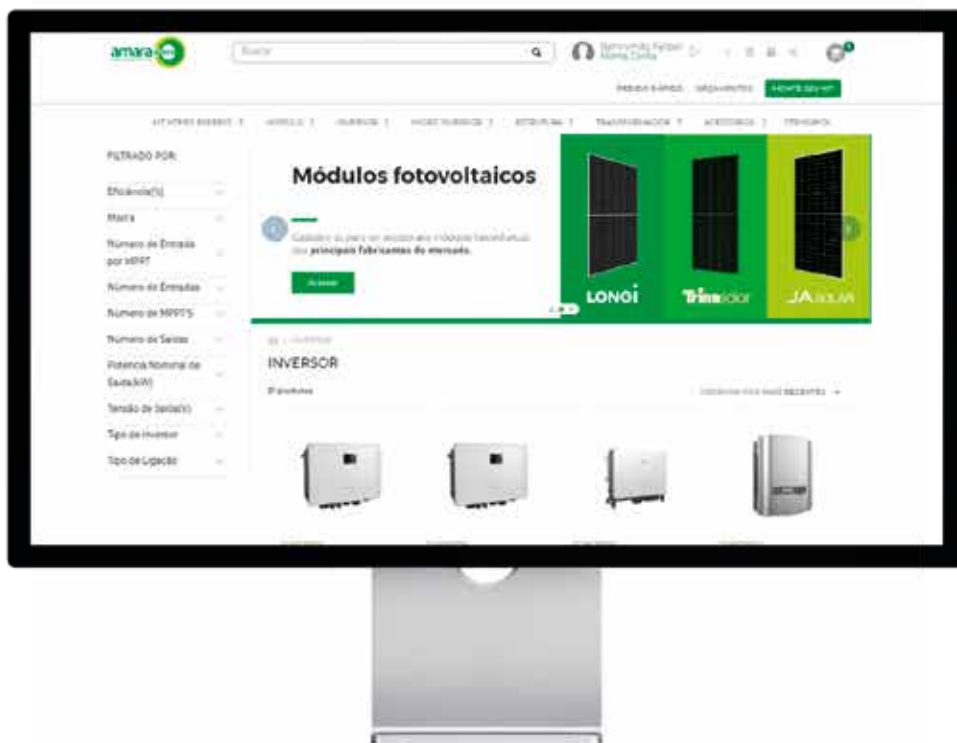
Desde nossa **experiência integral em energia sustentável**, nos comprometemos a acompanhá-lo **agregando valor** aos seus projetos



Descubra

tudo que podemos fazer juntos em

app.amaranzero.com.br



[amaranzero.com.br](https://www.amaranzero.com.br) sac@amaranzero.com app.amaranzero.com.br +55 71 3273-7882

ESPAÑA · BRASIL · PORTUGAL · ITÁLIA · MÉXICO · ESTADOS UNIDOS · CHINA

“São da geração S6, tanto os monofásicos quanto os trifásicos. Eles têm os diferenciais de comportar até 60% de sobrecarga de painéis do lado CC e de possuir uma corrente elevada de entrada por string de 16 A”, disse Marina Dias, engenheira de pré-vendas da companhia.

Ela destaca ainda que os inversores monofásicos têm 2 MPPTs, enquanto os trifásicos possuem de 3 a 4 MPPTs dependendo do modelo escolhido pelo cliente.

Além disso, ambos os inversores comportam até 10 unidades em paralelo, o que pode permitir atingir uma potência de backup mais elevada, segundo a engenheira. Além disso, todos os inversores já vêm com função AFCI (Arc-fault circuit interrupter) e proteções embutidas, dispensando o uso de string boxes.

Para as instalações on-grid, a Solis apresentou uma solução de retrofit, tanto monofásica quanto trifásica, chamado de inversor RAI.

“Esse RAI faz a compatibilização com banco de baterias. Então, basicamente aquele sistema que era conectado com a rede, apenas com o fotovoltaico, passa a ter a integração com a fotovoltaico com banco de baterias de 60 V”, comenta Pedro Almeida, engenheiro de pré-vendas da empresa.

A empresa também lançou uma linha de produtos específicos para o mercado brasileiro, baseada em uma demanda feita pelos próprios clientes da empresa em diversas regiões do país.

“São equipamentos que permi-

tem formar uma solução de 75 kW a partir de dois inversores de 37,5 kW, mantendo o nível de tensão de 220 V e a sobrecarga de 70%”, explica Almeida.

A **Elsys** também marcou presença na Intersolar South America 2022 e anunciou novos produtos durante a feira. Entre as novidades estão o novo inversor trifásico 220 V, recomendado para empresas com alto consumo de energia, tal como indústrias e comércios.



“É um produto que inibe e evita o uso de transformadores para encaixar um pouco mais a instalação e tornar a instalação um pouco mais confiável com o uso de um elemento só”, comenta Ricardo Nakamura, gerente de Produtos para Energia Solar da Elsys.

A empresa também apresentou um inversor híbrido, que oferece uma solução de sistema de armazenamento conectado à rede de baixa potência, ideal para locais com quedas frequentes de energia.

Mobilidade elétrica

A discussão sobre a mobilidade elétrica também esteve presente na Intersolar South America 2022. Além da troca de experiência entre as empresas, a feira conta com

SUNNY TRIPOWER X

Conduz ao futuro da gestão energética.



A nova **série X**...

...Está no **centro** do sistema.

...**Combina** os quatro setores de SMA Energy System Home & Business: **geração, armazenamento, eletromobilidade e controle da energia solar FV.**

...**Multiplica** as suas **potencialidades** hoje e no futuro.



SMA ArcFix



eventos paralelos.

Entre eles, a exposição especial Power2Drive South America, que apresenta veículos elétricos (carros, motos e veículos comerciais) com sistemas inovadores de propulsão, soluções de infraestrutura de carregamento, garagens equipadas com painéis fotovoltaicos e novos modelos comerciais.

A exposição especial promete destacar a relevância dos veículos elétricos para a matriz energética e o transporte do futuro, aliando energias renováveis e a mobilidade.

Entre os temas em foco na discussão estão: infraestrutura e postos de carregamento; veículos elétricos; infraestrutura de rede e soluções para a integração de energias renováveis; e outros temas, como materiais, cadeia cinemática, componentes e serviços de mobilidade.

A **SMA**, uma empresa alemã que atua no mercado de sistemas solares, trouxe para o seu estande soluções voltadas para o segmento de mobilidade elétrica. A novidade foi a apresentação do carregador veicular EV-Charger.

O equipamento, apresentado como uma solução integrada com o Audi E-Tron, conta com um sistema de carregamento Connect que pode ser instalado em casas inteligentes.

Graças ao seu cabo de conexão à rede padrão, o Audi E-Tron pode ser carregado usando todas as tomadas domésticas convencionais e trifásicas com potência de até 22 kW.

A empresa também trouxe no-

vidades para a feira um inversor Sunny Island, capaz de gerenciar sistemas off grid e também fazer sistemas híbridos com ele, que estejam conectados a rede e tenham bancos de bateria.

“Ele também é um inversor formador de redes. Isso significa que você não precisa ter um gerador a diesel para gerar sinal quando cai a energia para você ligar ele. Ele funciona sozinho com as baterias, o que representa um ganho em descarbonização muito grande”, explica André Gellers, country manager da SMA.

A Elsys também levou carregadores veiculares para o evento, entre eles um modelo de 7 kW CA para instalação em residências e estabelecimentos que desejam atrair o público dos proprietários de carros elétricos ou híbridos plug-in.

Trackers e estruturas

Conhecida por oferecer estruturas para equipamentos fotovoltaicos, a **SSM** trouxe para esta edição da feira uma novidade: o Tracker SSM 4.7, com configurações para atender tanto o mercado de energia solar de GD (geração distribuída) quanto de GC (geração centralizada).



Tudo que o integrador solar precisa



ECOSSISTEMA GENYX

Além da melhor plataforma online para comercialização de kits geradores fotovoltaicos, o integrador parceiro Genyx pode contar com todo um ecossistema de soluções integradas. Conheça o **Banco Genyx**: O Banco Digital do Integrador Solar - parceria com o Banco BV.

BANCOGENYX.COM.BR



bancogenyx.com.br

GENYX SOLAR[®]
POWER

"É uma tecnologia com garantia de 30 anos e feita no Brasil, totalmente independente de outros países ou terceiros. Isso é algo muito importante destacar, porque tudo é 100% nacional, desde o software, equipamentos, motores e estruturas. É tudo feito pela SSM", disse Carlos Bebiano, CEO da companhia.

A Trina Solar também veio com novidade com a apresentação do seu novo modelo de TrinaTracker, o Vanguard 1P, que adota o design de linha única 1P e inclui vantagens tecnológicas que garantem maior confiabilidade, geração de energia mais significativa, custo otimizado de equilíbrio do sistema (BOS) e adaptabilidade aprimorada.

O equipamento possui os algoritmos SuperTrack que proporcionam

um ganho extra de rendimento de até 8%. O algoritmo de rastreamento inteligente é usado para otimizar a produção de energia em condições climáticas de alta irradiação difusa, enquanto o algoritmo de retrocesso inteligente otimiza o rendimento de energia quando o sombreamento é causado pela instalação de matrizes em terrenos irregulares.

Banco digital e financiamentos

A **Genyx** trouxe como sua principal novidade em seu estande o próprio banco digital da empresa, com foco em oferecer soluções para integradores de energia solar. A instituição, chamada de Banco Genyx, é fruto de uma parceria com o S3

NOVA
PARCERIA
HORUS

20
ANOS
DE GARANTIA



HORUS



ENPHASE®

SOLUÇÃO DE
MICROINVERSORES
ENPHASE



Inclua em seu
projeto fotovoltaico.



**DESIGN
MODULAR**



**PRODUÇÃO DE
ENERGIA PERMANENTE**

BRASÍLIA - GOIÂNIA - RIO VERDE - PALMAS - FORTALEZA

WWW.HORUS.COM.BR



ACESSO NOSSAS REDES

Bank e conta com a estrutura do banco BV.

“A gente abriu um banco digital focado em integradores para trazer créditos e ajudar esses profissionais a alavancarem seus negócios. Com isso, quem ganha é o setor que passa a ganhar mais uma alternativa para se desenvolver ainda mais”, explica André Carvalho, diretor de operações da empresa.

Outro lançamento durante a feira foi a linha de financiamento para condomínios do banco BV, em parceria com o Meu Financiamento Solar. Nessa modalidade, a geração de energia solar é possível por meio da construção de uma usina central, que pode ficar em uma área comum ou na cobertura do edifício.

Segundo Iasmym Jorge, gerente geral do MFS, a instalação desse

tipo de usina é interessante em virtude do alto consumo de energia dos condomínios, permitindo que o investimento tenha os custos diluídos entre os participantes, o que torna esses projetos competitivos.

“O Meu Financiamento Solar oferece linhas de crédito que permitem financiar todo o projeto, facilitando o investimento inicial na tecnologia. É uma solução econômica e sustentável para reduzir as altas contas de energia desses empreendimentos”, comentou.

Expansão das marcas

Quem também marcou presença com destaque na feira foi a **Esfera Solar**, com uma série de anúncios para o mercado. Entre eles, a de que a empresa terá um novo cen-



[PV+ESS PARA O FUTURO]

TOP 10

Marcas de inversores solares usadas em projetos financiados por empréstimos a prazo. (Bloomberg)

Nº9

Fornecedor de inversores fotovoltaicos na Ásia (IHS Markit 2021)

Nº5

Fornecedor de inversores de armazenamento mundial (IHS Markit 2020)



Inversor String Monofásico SPI3000~6000-B2



Inversor String Monofásico SPI7K~9K-B X2



Inversor String Trifásico SPI12K~40K-B X2



Inversor String Trifásico SPI50K~60K-B



Inversor String Para UFA SPI100K~125K-B



Sistema de Armazenamento de energia residencial iStoragE Series

tro de distribuição no interior de São Paulo e uma plataforma, que será lançada em breve nas versões versão web e mobile, com intuito de facilitar os orçamentos dos integradores.

Além disso, a empresa também levou toda a sua linha de produtos, com destaque para a introdução de microinversores, de diversas empresas do mercado, como Solis, Growatt e Deye. Na parte de módulos a empresa apresentou tecnologias das marcas Canadian, Risen, Honor e DAH.

“A Esfera é uma empresa que trouxe colaboradores que são capazes de entender o projeto do integrador e poder auxiliá-lo na melhor condição, não só financeira, mas principalmente de geração de energia”, disse Gustavo Tegen, co-fundador da empresa.

Presente no mercado brasileiro de energia solar há pouco mais de um ano e meio, a TBEA tem se notabilizado pelo seu trabalho de pós-venda com soluções para inversores centrais e strings.

Antonio Salgueiro, gerente geral da **TBEA**, explica que a empresa aposta alto no mercado de geração distribuída, por enxergar que o Brasil é o terceiro país com maior potencial de investimentos no setor, perdendo apenas para a China e os Estados Unidos.

“Temos oportunidades imensas de implementar soluções, sobretudo com a geração distribuída - que tem PPAs cada vez melhores, empresas trabalhando na industrialização do conjunto fotovoltaico e melhores linhas de crédito para o consumidor”, disse.



TBEA

Conexão de rede otimizada

- ☑ A nova tecnologia adaptativa de impedância suporta um SCR de 1,2
- ⊗ SVG integrado para geração de reativo noturno

Geração Eficiente de Energia

- ☑ Eficiência máxima de conversão de 99%. Eficiência Euro de 98,7%
- ⊗ O algoritmo MPPT garante a máxima potência de entrada em regime de operação
- ⊗ Suporta painéis bifaciais maiores (182 / 210) de alta potência

Seguro e Confiável

- ☑ Grau de Proteção IP66, Pintura anti-corrosiva nível C5
- ☑ Detecção de arco CC

O&M Inteligente

- ☑ Varredura de curva I-V de alta precisão por entrada string
- ☑ Proteção anti-PID



Canal Solar realiza cobertura da Intersolar South America

O **Canal Solar** realizou a cobertura da Intersolar South America pelo segundo ano consecutivo, realizando várias entrevistas com expositores, visitantes, congressistas, palestrantes, autoridades do setor elétrico brasileiro e integrantes do Poder Legislativo.

Foram feitas transmissões ao vivo pelas redes sociais, uma em cada dia do evento, e que contaram com cerca de 20 mil visualizações.

A empresa também postou matérias exclusivas em seu site e publicará, ao longo do mês de setembro no YouTube, todas as entrevistas em vídeo feitas nos estandes das empresas que marcaram presença na feira.

Além disso, o Canal Solar também contou com um estande próprio, que foi o ponto de encontro dos profissionais do setor, que aprovei-

taram a oportunidade para discutir os avanços tecnológicos e o crescimento do mercado.

O espaço também foi palco de palestras com profissionais de alto gabarito, como **Paulo Freire, Bernardo Marangon e Neto Tosato**, e da gravação do Podcast Papo Solar, com **Florian Wessendorf**, diretor administrativo da Solar Promotion International GmbH, empresa responsável pela organização da feira.



Na gravação, o executivo, inclusive, elogiou o mercado brasileiro de energia solar e traçou um comparativo com os anos anteriores, afir-

mando que o setor nunca esteve tão aquecido.

“O Brasil é um país com um mercado forte em aplicação solar. Um dos líderes mundiais do mercado e número um em toda a América Latina. Tenho certeza que vai pertencer entre os dez maiores mercados mundiais pelos próximos anos”, afirmou.

Durante a feira, o Canal Solar ainda teve o privilégio de receber os vencedores da 2ª edição do Click Solar, o concurso de fotografia da empresa, em parceria com a Stäubli.



A iniciativa consistia em os inscritos enviarem imagens sobre o setor de energia solar, com a finalidade de divulgarem seus trabalhos e consoerem a prêmios.

Os vencedores desta edição que receberam seus prêmios no estan-

de do Canal Solar foram: Giselle Lacerda de Santana, Bruno dos Santos Pires de Souza e Lucas Valosio Rebelo.

Fotos e bate-papo com fãs também foram realizadas no estande da empresa. Ao todo, mais de 10 mil exemplares da 11ª edição da Revista Canal Solar foram entregues aos visitantes.

Outra novidade apresentada foi a divulgação da data do I congresso do Canal Solar que será realizada em 28 e 29 de novembro na UNICAMP (Universidade Estadual de Campinas).

Por fim, o Canal Solar também anunciou durante a feira o lançamento de uma plataforma exclusiva para melhorar a comunicação entre os fabricantes, distribuidores e instaladores brasileiros.

A novidade permite que os profissionais divulguem seus contatos e a localização de seus negócios no site do próprio Canal Solar, para que outros profissionais e consumidores tenham acesso, de modo a contribuir de alguma maneira com o crescimento das empresas.





Ecosistema com foco em qualificação e soluções integradas

Nos últimos 10 anos, o mercado brasileiro de energia solar experimentou crescimento constante, ultrapassando a marca de 18 GW de capacidade instalada. A maior parte deste montante está presente no segmento de GD (geração distribuída), com mais de 12 GW.

Na avaliação de Leandro Martins, presidente da Ecori Energia Solar, a fonte fotovoltaica deve estar ao alcance de todos os consumidores brasileiros. E para isso, o acesso a financiamentos precisa ser cada vez mais fácil, os profissionais que atuam no setor devem estar qualificados e alguns modelos de negócios necessitam de aprimoramentos.

Em entrevista exclusiva ao **Canal Solar**, o executivo falou sobre como a empresa vem desenvolvendo um ecossistema visando o fortalecimento do mercado e a integração de soluções para os integradores.

A ideia é que esse ecossistema

crezca e crie oportunidades para que os clientes da Ecori levem a energia solar para todos, de várias maneiras – o que aumenta as possibilidades de crescimento e prosperidade para integradores e parceiros.

Por enquanto, o ecossistema já tem a Comparta, que atua na geração remota com foco em quem não consegue gerar a energia em casa, a Sunnier, uma fintech que financia sistemas fotovoltaicos, a Market Solar, um hub que reúne clientes, empresas de energia solar e distribuidores, fazendo um match entre integradores e consumidores finais, e a Izi Estruturas, fabricante de peças metálicas para estruturas de módulos fotovoltaicos.

Ericka Araújo: Leandro, como a Ecori tem atuado para tornar o acesso à energia solar ao alcance de todos?

Leandro Martins: A necessidade de evolução é natural de todo ser



+2GW

DE POTÊNCIA INSTALADA



8 ANOS

8 ANOS DE
BRASIL



+41.000

+41.000 SISTEMAS
MONITORADOS NO BRASIL



+2 MILHÕES

+2 MILHÕES DE TONELADAS
DE CO2 COMPENSADAS
NO MUNDO



DS3D

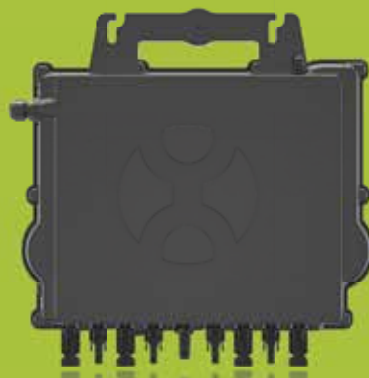
2.000W

MONOFÁSICO

220V

4 MÓDULOS

✓ Compatível com módulos
de alta potência 670 Wp+



QT2D

3.600W

TRIFÁSICO

380V

8 MÓDULOS

✓ Compatível com módulos de alta potência
670 Wp+ (5,36kWp de entrada)

Entre em contato com a Ecori e
conheça os produtos APsystems!



humano e em uma empresa não é diferente. Usamos o slogan “ao alcance de todos” desde o início da empresa e existem algumas maneiras de alcançar isso. Por exemplo, quem mora em apartamento não tem a possibilidade de ter energia solar no telhado, então, tivemos a ideia da Comparta.

Essa empresa parceira da Ecori atua na geração em uma usina remota. Os créditos gerados são transferidos para pessoas que não têm telhado disponível ou para quem paga o aluguel em uma casa. Enfim, pessoas que não têm a possibilidade de instalar as placas fotovoltaicas em cima dos telhados.

É um ponto muito importante para deixar claro ao integrador é que se o consumidor tiver telhado, ele não se qualifica na Comparta. Isso porque estaríamos tirando um potencial cliente das mãos das revendas parceiras da Ecori. Nestes casos, a Comparta orienta que o consumidor recorra a um financiamento para realizar a instalação de um sistema fotovoltaico próprio.

Outro exemplo da Ecori em relação ao acesso à energia solar é a queda do custo de uma instalação fotovoltaica usando microinversores. Quando começamos, o sistema com o microinversor da APsystems custava o dobro do inversor de string. Porém, com o aumento do volume e sua capilaridade no mercado, o preço foi caindo e se tornando mais acessível a ponto de hoje termos várias instalações de sistemas residenciais em que a APsystems é mais viável financeira-

mente do que um sistema de inversor de string.

E como este novo braço de negócio pode ser uma oportunidade para os profissionais do setor?

Quando se abre o portfólio de modelagem de negócios, criam-se oportunidades. Vamos construir usinas remotas para serem compartilhadas dentro da Comparta, que administra a venda de energia.

Podemos construir usinas próprias da Ecori, junto com os nossos parceiros. Ou seja, eu não tenho capacidade técnica de instalar usinas em Minas Gerais, mas tenho um monte de bons parceiros em Minas Gerais.

Além disso, podemos construir usinas no Rio Grande do Norte, no Amazonas, no Brasil todo. E temos bons parceiros em todos os cantos do país. Podemos ter parceiros estratégicos localizados próximos às usinas, mantê-las dentro do nosso ecossistema, compartilhando os créditos dentro da Comparta e levando essa disponibilidade para os clientes.

Só nessa evolução, já tivemos dois braços de negócios sendo abertos e, para nós, uma coisa começa a puxar a outra. Nosso grande objetivo é fazer o mercado crescer junto conosco, colocar cada vez mais as pessoas próximas da gente para que também tenham um senso de pertencimento à Ecori.

E sobre a cadeia produtiva fotovoltaica, a Ecori também está investindo?

A cadeia produtiva fotovoltaica apresentou desafios nos últimos

anos devido à disponibilidade de materiais. Por isso, a Ecori fez, há algum tempo, uma sociedade com uma empresa de estruturas fotovoltaicas.

O principal objetivo é ter controle nessa cadeia de suprimentos, porque a cada ano a demanda aumenta mais que a produção. Ter um pouco do controle da cadeia de suprimentos é importante, porque não adianta eu ter os módulos, os inversores e não ter o controle dos suprimentos, de onde você coloca tudo, os acessórios, a estrutura.

E com relação à facilitação na aquisição de kits fotovoltaicos e instalação, como a Ecori ajuda o integrador?

Lançamos na Intersolar a Sunnier, um produto financeiro destinado às empresas certificadas. É um produto super tecnológico, com aprovação por WhatsApp, high tech total. Por que disponibilizar esse produto financeiro somente para as empresas que estão se certificando dentro da Ecori?

Todo produto financeiro é medido a cada trimestre ou a cada semestre por inadimplência, rentabilidade e vários outros fatores. Se tenho empresas certificadas instalando produtos financiados pela Sunnier e elas são certificadas entregando produtos de qualidade, automaticamente a inadimplência será menor e teremos problemas jurídicos minimizados.

Um cliente insatisfeito pode simplesmente parar de pagar um fi-

nanciamento e falar "Olha, eu não estou satisfeito com o que foi instalado aqui na minha casa" e o instalador pode falar "Bom, eu que instalei, mas não tenho nada a ver com o financiamento". Vira uma briga. Queremos evitar isso.

E, finalizando, como a certificação da Ecori tem sido recebida pelo setor?

Esse programa de certificação é super importante para nós. Durante a Intersolar, lançamos um pacote de benefícios. A equipe e o mercado compraram a ideia, o pessoal posta em rede social quando se certifica.

Não é uma prova fácil, mas também não é um bicho de sete cabeças. Basta você assistir aos vídeos, estudar, ler o manual e entender de normas, que é obrigação de qualquer profissional que está no setor.

A obrigação de conhecer normas e o interesse em estudar, em treinar, se capacitar e tirar uma certificação gera um orgulho quando alguém consegue essa certificação. Outras empresas começam a olhar para aquilo e falar "Poxa, eu também quero, eu também vou me certificar porque o meu concorrente está ali no mesmo grupo... Ele já está certificado, usando o selo, usando QR Code. Tenho certeza de que se eu entrar em uma disputa com ele, vou perder porque eu não tenho".

Acabou virando uma briga saudável entre os não certificados e os certificados. Acredito que o nosso ecossistema entrega valor aos integradores brasileiros.



PHB lança microinversor e estrutura de solo monoposte

A PHB Solar apresentou, durante a Intersolar South America 2022, novidades para o mercado fotovoltaico brasileiro. Entre os destaques estão uma estrutura de solo monoposte, o microinversor HMS 1800-4T e o inversor PHB250K-HT.

A estrutura de solo conta com aterramento de módulos e perfil através de cliques, sendo fabricado nas inclinações 5°, 10° e 15° ou 20°, 25° e 30°.



Já o novo microinversor da companhia possui como vantagens principais o fato de conseguir operar com tensão segura SELV (menor ou

igual a 60 Vcc) e conseguir reduzir o impacto do sombreamento e mismatches de tensão e corrente.



Já no que se refere ao inversor, Ivan Sarturi, engenheiro electricista na PHB Solar, explica que a empresa trabalha com uma tensão máxima de 1.500 Vcc para viabilizar grandes usinas.



O equipamento conta com fácil instalação, sem a necessidade de máquinas ou soldas. Além destes equipamentos, a empresa também apresentou uma estação de recarga, inversores híbridos e uma bateria.

“Temos também todos os produtos que já tínhamos em outros anos, como os inversores híbridos, solução nobreak solar retrofit, off-grid e todo o resto da linha de inversores on-grid e a estação de recarga também”, destacou Sarturi.

Suporte técnico

Durante o evento, Ildo Bet, diretor da PHB Solar, também comentou sobre os lançamentos da empresa e destacou ainda o trabalho feito pela equipe de suporte técnico.

“O segredo da PHB são 38 anos como fabricante de fonte de alimentação de inversores e agora como distribuidor da solução do kit fotovoltaico. Nós temos competência técnica, engenheiros com mais de 30 anos de casa para consertar quando tem defeito nos equipa-



mentos a nível de componente”, relatou.

“A PHB não discute de quem é o problema. Nós mandamos um inversor para o nosso integrador e ele satisfaz o cliente dele não perdendo receita com a geração, e depois a gente conversa quem vai pagar essa conta”, enfatizou Bet.

“Nós fazemos isso dessa maneira, porque sabemos consertar as coisas diferentemente daquele que tem que confiar no fabricante, normalmente de fora, que está muito distante e não tem um corpo técnico local para fazer o conserto de imediato”, concluiu.



● ● **PHB SOLAR: A PARCERIA**
● **IDEAL PARA O SEU NEGÓCIO.**

● **KIT PREMIUM PHB SOLAR, O MAIS**
● **COMPLETO DO MERCADO.**

 @PHBSOLAR

 [YOUTUBE.COM/PHBSOLARBR](https://www.youtube.com/PHBSOLARBR)





Jinko Solar apresenta módulos da família Tiger Neo de ultra eficiência

AJinko Solar apresentou ao público pela primeira vez no Brasil os novos módulos da família Tiger Neo de ultra eficiência com células N-Type TopCon com potências de 465 W e 565 W e desenvolvidos exclusivamente para os telhados brasileiros.

Os módulos contam com eficiência de até 21,87% e geração de energia linear de 87,4%, além de uma garantia de 30 anos.

“Essa garantia é para os módulos monofaciais e é um diferencial da Jinko Solar em relação a outros produtos do mercado”, comenta Eduardo Gama, head de vendas de GD da Jinko Solar no Brasil.

Os painéis apresentados são leves e pequenos quando comparados com outros da mesma categoria.

O módulo de 465W possui apenas 2,16m² (1903 x 1134 mm) com 24,2 kg, enquanto que o painel solar de 565W possui 2,58m² (2278 x 1134

mm) e pesa apenas 28 kg.

A família Tiger Neo também conta com uma degradação inferior a 1% em 1 ano e 0,4% nos anos seguintes.

Além disso, segundo a empresa, tem um melhor coeficiente de temperatura que permite maior produção de energia mesmo em situações de alta temperatura.

De acordo com a Jinko Solar, os equipamentos fornecem cerca de 5% a 6% mais eficiência do que os módulos do tipo mono PERC e cerca de 3% a 4% mais geração de energia.

“Estes produtos já estão disponíveis para comercialização. Estamos falando de módulos fotovoltaicos de melhor tecnologia e eficiência e que vão agregar na venda dos distribuidores e instaladores e no dia a dia dos clientes finais”, destaca Gama.



Growatt foca em soluções para armazenamento de energia

A Growatt apresentou para o mercado, durante a Intersolar South America 2022, seus principais produtos, como as soluções de energia inteligente para todos os cenários, desde armazenamento de energia, carregamento de veículos elétricos, solução de energia portátil, entre outros.

Para suprir as necessidades dos sistemas com armazenamento de energia off-grid, a empresa apresentou os inversores da série SPF ES e a bateria Hope de 4,8 kWh que pode ser colocada em paralelo para uma capacidade máxima de 76,8 kWh.

Também foi apresentada na feira a última geração de inversores da companhia com capacidade variável de 1 kW a 253 kW para plantas solares residenciais, comerciais e industriais de grande porte.

Outros equipamentos que chamaram atenção do público, foram o micro inversor MLP 2000-HF, o inversor residencial de alta potência MIN 7000-10000TL-X e o inversor monofásico de alta potência MIN 7000-10000TL-X.

O novo inversor trifásico 220Vac C&I MAX 50-75KTL3-XL2 que apresenta alta corrente de string de

até 22,5A, o inversor híbrido WIT 50-100KTL3-H e o sistema de bateria APX com capacidade de armazenamento de até 200 kWh para aplicações de armazenamento de energia C&I também receberam bastante destaque por parte da empresa durante a feira.




Carregadores inteligentes

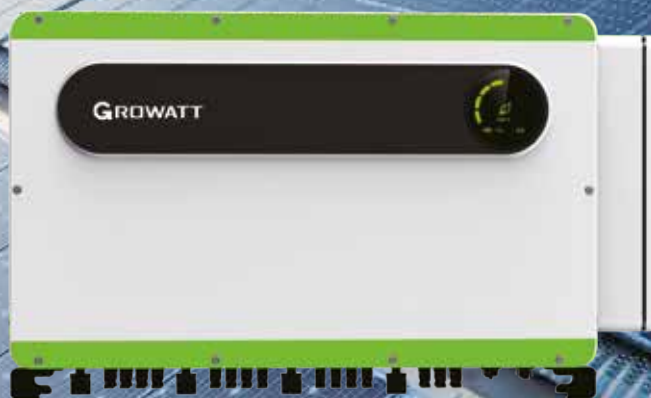
Além da nova linha de inversores e micro inversores, a Growatt também expôs ao público outras soluções desenvolvidas pela empresa, como os carregadores inteligentes de veículos elétricos da série THOR, disponíveis nos formatos CA e DC para uso em cenários residenciais e comerciais.

Além dele, também foi destaque na feira o Infinity 1500, o novo gerador solar da companhia com capacidade de bateria de 1512 Wh e saída CA de 2.000W que oferece uma fonte de energia com backup de emergência.

“Toda a nossa equipe se orgulha de usar nossa força técnica para desenvolver produtos e soluções sob medida para permitir que famílias, empresas e comunidades em todo o país se beneficiem da energia sustentável”, explicou Frank Qiao, vice-presidente da Growatt.

Maximize sua geração solar

-  8 MPPTs, corrente de string 22.5A
-  Eficiência Máx. 98.8%
-  Varredura e diagnóstico inteligente de I/V



MAX 50-75KTL3-XL2
(220Vac Trifásico)




 **Stand N.º D1.50**
 **23-25 Agosto 2022**



SHENZHEN GROWATT NEW ENERGY CO., LTD.

www.ginverter.pt | info@ginverter.com

Centro de Suporte - São Paulo e Maringá

 +55 (44) 3122-3636  +55 (44) 3123-3650  br.service@growatt.com



Hanersun é destaque com módulos fotovoltaicos de alta potência

A Hanersun divulgou novos módulos fotovoltaicos de alta potência durante a Intersolar South America 2022.

A principal atração da empresa por parte do público ficou por conta da série HITOUCH 5N Topcon 182mm em razão de sua alta eficiência (22,44%) e desempenho de custo, com potência máxima de saída de até 580W.

De acordo com Sunny Sun, vice-presidente da companhia, o produto foi projetado com baixa tensão e alta saída para melhorar a eficiência do sistema e reduzir o custo otimizado de equilíbrio do sistema (BOS) em mais de 5%, trazendo com isso benefícios na captação de energia e alta receita para os consumidores finais.

Outra tecnologia que também foi destaque no estande da companhia foi o módulo fotovoltaico Hitouch 6, de 670 Wp, com células de 210mm.

“É um produto que torna o custo mais efetivo para o investidor, sendo mais utilizado para montagens de plantas de solo. Esse é o nosso produto que mais vende no mun-

do. Nós estamos no Top-5 de fornecedores mundiais para este tipo de módulo”, explica Sun.

Investimento no mercado brasileiro

O executivo explica também que a Hanersun decidiu cooperar com grandes distribuidores locais de energia solar no Brasil para promover seus módulos fotovoltaicos no país e, em breve, montar depósitos para melhor atender os clientes brasileiros.

A fabricante também planeja lançar um novo módulo de mais de 700 W de potência até o final de 2022. A tecnologia combina 210 células e a tecnologia TOPCon para ser aplicada em usinas de solo de grande porte.

“O Brasil é um mercado muito aquecido e isso fica muito claro de se perceber durante um evento como esse da Intersolar, com muitas pessoas demonstrando interesse na energia solar. Então, estamos muito confiantes nesse mercado, que vai crescer demais com a chegada de novas tecnologias o tempo todo”, finalizou Sun.

HANERSUN

WORLD TOP 5

**600W+ BIFACIAL
MODULE MAKER**

Hitouch 6

Power up to **670W**
Module Efficiency up to **21.6%**



LINKEDIN



WEBSITE



SolaX busca espaço no mercado com linha de inversores

A fabricante SolaX divulgou na Intersolar South America 2022 a sua linha completa de equipamentos para o mercado de energia solar.

Entre as tecnologias apresentadas pela companhia chinesa, foi possível observar: inversores híbridos, sistemas de armazenamento de energia e carregadores para veículos elétricos.

O objetivo da empresa com a participação no evento foi estreitar relações com o público, visando obter maior penetração de seus produtos no Brasil, conforme explica Gilberto Camargo, country manager da companhia.

“A SolaX está entrando agora no mercado brasileiro. Somos uma empresa chinesa, mas que encontra-se hoje consolidada globalmente em outros mercados, como europeu, norte-americano, australiano e japonês”, disse ele.

“Estamos trazendo inversores strings, voltados para consumidores residenciais, comerciais e de utility scale, além de inversores híbridos e os sistemas de armazenamento da SolaX que já são um sucesso lá fora. É, inclusive, o único sistema trifásico com tensão fase-

-neutro 127 V do mercado”, destacou o executivo.

Mudança no setor

Para Camargo, a chegada dos produtos de novas tecnologias para o setor no país, como os próprios inversores e sistemas de armazenamento da SolaX, fazem parte da transformação que ele acredita que acontecerá no Brasil ao longo dos próximos anos, sobretudo em razão de legislações importantes que vêm sendo aprovadas no setor fotovoltaico.

“O desenvolvimento do mercado [brasileiro] é um processo natural. Estamos com um mercado de aproximadamente 10 anos, mas que ainda sim é um mercado em processo de maturação. O que queremos é trazer todo o nosso conhecimento nos mercados nos quais atuamos e implementar isso no mercado brasileiro, que vai passar por uma transformação justamente pela Lei 14.300”, disse.

“Por isso, enxergamos que é o momento ideal para entrar com os investidores híbridos e com os sistemas de armazenamento. Vamos apostar muito nesse segmento, que é onde, justamente, temos o nosso maior conhecimento tecni-

SISTEMA STORAGE SOLAX + CARREGADOR VEICULAR

= INDEPENDÊNCIA E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

Soluções Inteligentes em Armazenamento e Carregamento Veicular

- Integração entre armazenamento de energia e carregamento veicular em um único sistema;
- Tecnologia Inteligente: Gestão de consumo e da carga veicular com prevenção de sobrecargas e mais tempo de autonomia;
- Módulos de fácil encaixe para instalação rápida e configurações operacionais inteligentes que operam de acordo com o perfil de consumo;
- Qualidade, proteções inteligentes, segurança e performance com 10 anos de garantia.





Sunova apresenta módulos de alta potência com menor degradação

A Sunova apresentou como principal novidade na Intersolar South America 2022 um módulo fotovoltaico bifacial de 575 W, com tecnologia N-Type e que possui degradação de energia menor que 1% no primeiro ano, e menos de 0,4% de degradação anual.

“A gente está falando de 30 anos de garantia de produção para esse módulo, cuja degradação ao longo dos anos permite uma melhor geração de energia e é uma tecnologia nova em célula que a gente acredita que vai dominar o futuro”, disse Wellington Araújo, diretor regional da Sunova no Brasil.

De acordo com ele, as expectativas da Sunova com relação ao setor fotovoltaico nacional é de continuar crescendo no mercado brasileiro, onde a empresa já conta com três anos de atuação.

“Temos como meta fornecer mais 800 MW aqui no mercado brasileiro, principalmente para a GD (geração distribuída). Então, certamente é um mercado target da empresa aqui no Brasil e a nossa expectativa é aumentar esse volume, essa capacidade instalada aqui a cada ano”,

destacou.

Segundo a fabricante, o principal objetivo com esse crescimento é tornar a empresa um provedor de soluções e produtos fotovoltaicos (one-stop supplier) e, por meio dos novos lançamentos, facilitar o investimento e suporte para os clientes e distribuidores.

“A gente busca sempre trazer novidades do que que tá acontecendo lá fora, principalmente em termos de manufatura, fabricação e essa tecnologia N-Type assim como outros importantes do mercado, nós como fabricante de módulos acreditamos ser aí o próximo passo da devolução de célula da mono perc para as tecnologias N-type.

Além dos lançamentos, a Sunova também realizou em São Paulo na mesma semana da feira um encontro com seus principais parceiros e clientes para trazer detalhes das novas tecnologias da companhia e também mostrar uma apresentação de Marco Conte, do setor de Inteligência de Mercado da Greener, com dados a respeito do comportamento do mercado brasileiro de energia solar no primeiro semestre.



Kehua Tech apresenta solução em baterias e linha completa de inversores

A Kehua Tech apresentou sua linha completa de inversores e a mais recente solução ESS (Energy Storage System) na Intersolar South America 2022.

Entre os destaques, estão os inversores de string da série SPI-8-40K-B X2, que possuem interface de armazenamento de energia reservada, adaptando-se à tendência de retrofitting ESS de usinas solares, tornando o projeto e o investimento da planta mais flexíveis.

Segundo a empresa, com alta densidade de potência e o design de tamanho compacto, os equipamentos permitem ainda menores custos de transporte, armazenamento e instalação.

“A tecnologia suporta uma corrente de entrada maior, o que pode fazer com que o carregamento do inversor seja maior”, destaca Connor Lee, gerente regional da empresa.

“Outra funcionalidade importante é que nessa nova geração deixa-

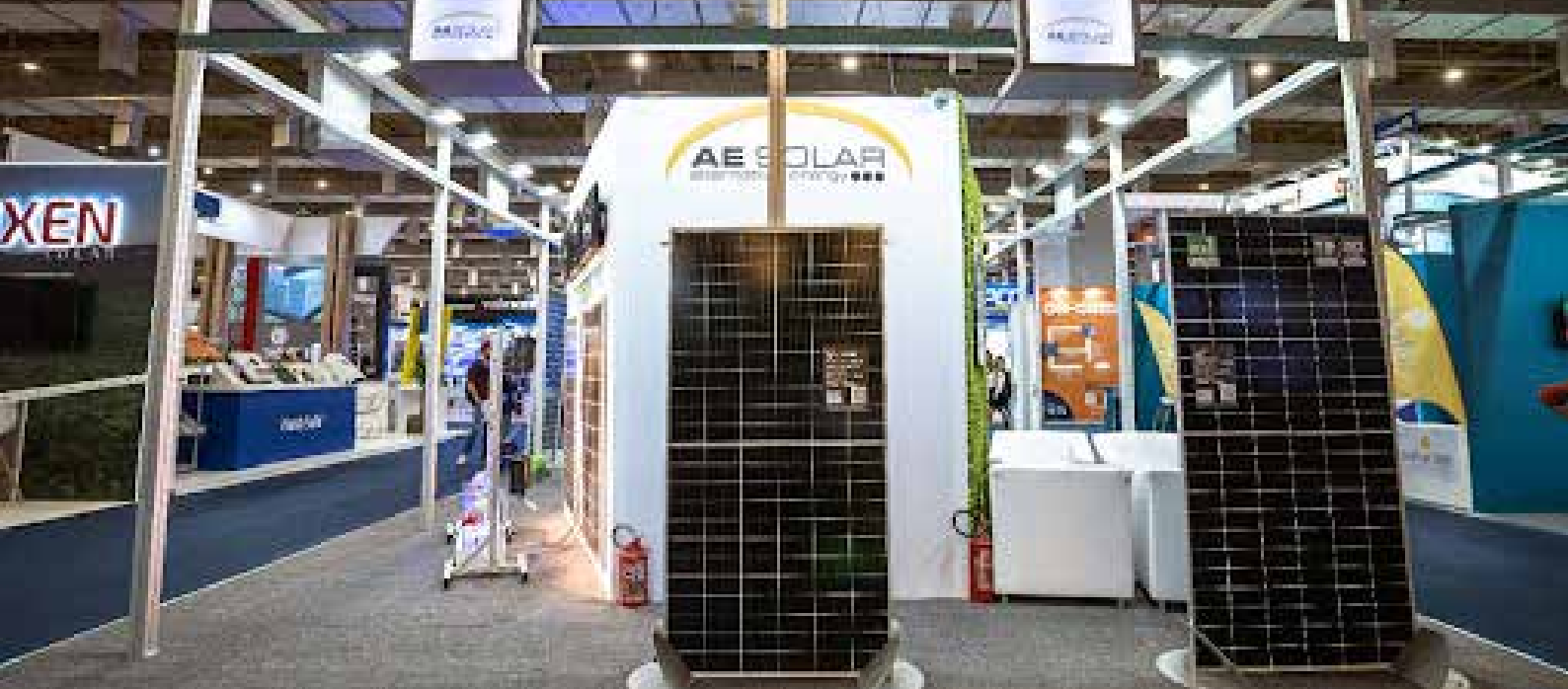
mos disponível uma porta para entrada de bateria caso o consumidor no futuro queira adicionar um sistema de armazenamento de energia”, ressalta ele.

Demais soluções

Lançado em agosto, o ESS residencial all-in-one da série iStorageE foi também um dos destaques com design simples, seguro e inteligente, afirmou a companhia.

Além deste, a Kehua levou o SPI-125K-B para a exposição. O mesmo é recomendado para aplicação C&I e possui recuperação anti PID e PID integrada, proteção AFCI rápida e proteção IP66.

“Temos várias novidades para trazer para os consumidores do mercado brasileiro. Este ano será um dos mais importantes para a Kehua, pois aumentamos muito as vendas e a presença em serviços, além de trazeremos vários produtos para o mercado brasileiro”, disse Lee.



AE Solar apresenta novas tecnologias em painéis solares

A AE Solar, fabricante alemã de módulos Tier1, expôs em seu estande na Intersolar South America 2022 suas três novas séries de módulos fotovoltaicos: Aurora, Comet e Neptune.

Além disso, exibiu sua linha Thunder, que conta com cinco painéis monocristalino (385 W a 400 W), eficiência máxima de 21,3% e garantia de performance de até 30 anos, e os módulos monocristalinos da série Eclipse Ultra Black são voltados para o design e arquitetura de usinas residenciais. A série possui até 400 W de potência e eficiência de até 21,3%.

Segundo a companhia, a Aurora é o módulo mais flexível da AE Solar, com faixa de potência de até 670 W e eficiência de 21,6%, estando disponível em três diferentes versões: monofacial, bifacial com folha traseira transparente e bifacial de vidro duplo.

Ainda de acordo com a empresa, este modelo possui durabilidade e é resistente a condições ambientais adversas, incluindo alto teor de amônia, névoa salina, areia e poeira, bem como degradação potencial induzida, de acordo com vários testes padrão do setor, como IEC e CE.



Por sua vez, a série Comet, com células fotovoltaicas de tecnologia de heterojunção, oferece uma faixa de potência de até 485W e coeficiente de temperatura aprimorado, com desempenho em condições de pouca luz.

AURORA

ALTA · PRODUÇÃO DE ENERGIA
CONFIABILIDADE
DURABILIDADE

RANGE DE POTÊNCIA DE ATÉ

670W

EFICIÊNCIA DE ATÉ

21.6%

15
ANOS

GARANTIA DE
PRODUTO

30
ANOS

GARANTIA DE
PERFORMANCE

Segundo a fabricante, o produto conta com eficiência de até 22,2%, tendo o seu uso recomendado para locais com climas extremos, já que possui desempenho superior em ambientes de temperaturas mais elevadas.

“O Comet é um produto que utiliza celular de heterojunção e que mistura silício cristalino com silício amorfo. É um produto com ótima eficiência e um coeficiente de temperatura reduzido de 0,24% por grau celsius. Funciona muito bem em locais com alta temperatura e se encaixa bem para o Brasil, sobretudo nas regiões nordeste, norte e no litoral do país”, explica Ramon.

Já a série Neptune, utiliza módulos fotovoltaicos híbridos e pode produzir até 10% mais rendimento elétrico em comparação com modelos padronizados, além de coletar as perdas de calor para fins de aquecimento.

Os módulos têm melhor eficiência energética para ambientes como hospitais, hotéis, piscinas, residên-

cias e qualquer local que necessite de aquecimento e/ou água quente. A energia térmica é produzida a partir da absorção do calor gerada no interior do painel.

“É um módulo híbrido, que gera energia elétrica e térmica. Ou seja, serve também para aquecimento de água. É uma solução que aplicamos na Europa e que teve uma boa recepção. Por isso, decidimos também trazer essa tecnologia para o Brasil, onde devemos começar a comercializá-la a partir do ano que vem”, frisou o executivo, destacando que as linhas Aurora e Comet já podem ser adquiridas pelos consumidores brasileiros.

Durante a feira, a AE Solar - em parceria com a Fluke, empresa líder em instrumentos - demonstrou em tempo real os efeitos causados pelo sombreamento, comparando o módulo fotovoltaico padrão com as tecnologias da companhia, em uma visão aprimorada que possibilitou ao público visualizar o espectro infravermelho.





Sunways apresenta inversores para diferentes perfis de consumidores

A Sunways apresentou na Intersolar South America 2022 toda a sua gama de produtos, com destaque para os inversores nos modelos on-grid, monofásico e trifásico para sistemas residenciais, comerciais e industriais.

A série Sunways STS 3~6KTL-P, por exemplo, foi um dos produtos de destaque na feira, sendo considerada pela empresa como uma boa alternativa para a instalação em residências.

O inversor tem como principal característica poder fornecer um rendimento maior para sistemas com baixa tensão e por possuir uma faixa de tensão MPPT de 100-550V.

O equipamento também opera em corrente máxima de entrada de 15A e é compatível com painéis de alta potência. O inversor também é fácil de instalar e manter, devido ao

seu tamanho, um peso de apenas 13 kg.

Outro destaque apresentado foi a série Sunways STT 80~125KTL, adequada para aplicações de C&I montadas no solo e no telhado.

O equipamento tem um máximo de 10 MPPTs e possui conexão DC 2 em 1, compatível com painéis fotovoltaicos de alta potência de 182/210 mm para reduzir o custo nivelado de eletricidade (LCOE).

O inversor também opera a uma temperatura mais baixa devido à dissipação de calor, garantindo estabilidade e vida útil mais longa, enquanto os recursos de varredura IV economizam tempo e energia na manutenção.

Esta série vem com uma função anti-PID opcional, podendo prevenir a degradação potencial e proteger o sistema fotovoltaico durante

INVISTA EM **ENERGIA SOLAR**

SEJA UM INTEGRADOR **ELSYS SOLAR**:

+33

**+33 ANOS
DE MERCADO**



**ESTOQUE A
PRONTA ENTREGA**



**UNIVERSIDADE
ELSYS**



**QUALIDADE E
GARANTIA ELSYS**



a sua vida útil.

Armazenamento

As soluções de armazenamento de energia Sunways integram-se a baterias e inversores híbridos para aumentar a independência energética em até 100% e maximizar a taxa de consumo de energia limpa em sua vida diária.

Os inversores híbridos da empresa permitem armazenar o excesso de energia solar em um sistema de bateria para uso próprio do consumidor durante a noite ou blecaute.

O STH-4~12KTL-HT, por exemplo, inclui seis modelos 4KTL, 5KTL, 6KTL, 8KTL, 10KTL e 12KTL, e atende aos requisitos da maioria dos projetos domésticos e pequenos comerciais.

“A SUNWAYS já vende muito esse tipo de equipamento na Europa e estamos apostando muito no crescimento exponencial, a partir dessa regulamentação que nós temos agora no Brasil. Vai ser um investimento muito grande, não só para trazer equipamentos “E-house”, mas também para fazer um trabalho de marketing bem direcionado”, comentou Carlos Trotta, country manager da Sunways no Brasil.

NASCEMOS COM O PROPÓSITO DE SER MAIS QUE UMA DISTRIBUIDORA, QUEREMOS E DEVEMOS FAZER MAIS PELO SOCIAL, POIS TEMOS CONSCIÊNCIA DOS PROBLEMAS DO NOSSO PAÍS E, PRINCIPALMENTE, DO NOSSO PAPEL NA SOCIEDADE.
VENHA PARA A ESFERA!!!

DAI Solar

Fronius

risen
solar technology

Trinasolar

solis
inverters

SOFAR
SOLAR



ESFERA SOLAR

DISTRIBUIDORA DE GERADORES FOTOVOLTAICOS

+55 19 99855-3989 +55 19 3995-0159

CAMPINAS | SÃO PAULO

@ESFERADISTRIBUIDORA LINKEDIN.COM/COMPANY/ESFERA-SOLAR

WWW.ESFERADISTRIBUIDORA.COM.BR



UTILIZAR nossas
ESTRUTURAS
faz toda a **DIFERENÇA**
para todos os tipos de telhados
solos e carport

NOSSO **OBJETIVO**
É A **ECONOMIA DE TEMPO**
NA SUA **INSTALAÇÃO**.

vendas@ssmdobrasil.com.br

+55(41)3037-3750

+55(41)99841-8202

www.ssmsolardobrasil.com.br



VENHA NOS VISITAR

inter
solar
connecting solar business

SOUTH AMERICA

FALE COM NOSSO
ESPECIALISTAS

B3.96

A large crowd of people is gathered at an event, with a central graphic overlay. The graphic consists of a blue circle with a white border, containing a red rounded rectangle with the text 'Canal Solar' in white. Below the circle, the text 'CONHECIMENTO É A NOSSA ENERGIA' is written in white. At the bottom, the website 'www.canalsolar.com.br' and five social media icons (Instagram, Facebook, YouTube, LinkedIn, and Twitter) are displayed.

Canal Solar

CONHECIMENTO
É A NOSSA ENERGIA

www.canalsolar.com.br

