



roadshow Solar Edge em Santiago de Compostela

2024 trouxe consigo mais um roadshow da SolarEdge. Apesar de edição deste ano não ter passado por cidades portuguesas, os distribuidores da marca puderam juntar-se à empresa israelense nas cidades mais próximas de Portugal, como Santiago de Compostela e Salamanca.

por **Sara Lopes**

Foi precisamente a 13 de novembro que o hotel OCA Porta do Caminho recebeu cerca de 30 participantes para ouvir as novidades da SolarEdge, num dia que seria conduzido na sua maioria por Salvador Piñera, *Sales Manager North-West* de Espanha. Perante uma audiência composta quase exclusivamente por parceiros espanhóis, Salvador Piñera começou por falar da grande novidade do ano: a transição para novos preços dos produtos SolarEdge. “*Fizemos uma transição para preços mais competitivos, mas mantivemos a qualidade*”, explicou. Esta atualização de preços foi possível graças à deslocalização da produção para os Estados Unidos da América, o que implica ajudas à produção e reduções de impostos nesse país. “*Temos o compromisso de oferecer a melhor e mais segura tecnologia a preços mais competitivos do que nunca*”, continuou, conduzindo os presentes pela evolução que se tem vindo a sentir no mercado.

Com o caminho em difereção à eletrificação a ser traçado, a SolarEdge promove-se como uma marca *premium* no mercado. Com uma melhor *performance*, qualidade, fiabilidade e segurança, a marca considera-se pronta para o futuro e tudo o que ele implica, como a descarbonização, a digitalização e a descentralização. Esta mudança constante faz com que a SolarEdge continue a desenvolver produtos, tendo atingido até ao momento as 647 patentes e tendo instalado sistemas em mais de 140 países. Para isso, localmente, conta com uma equipa de 12 pessoas dedicada ao mercado ibérico que Salvador Piñera fez questão de apresentar. No evento do Roadshow em Santiago de Compostela estiveram presentes mais dois membros dessa equipa, para além do Sales Manager: Sergio Iranzo,

Pre-Sales Engineer, e Marcos Vicente, *Support Team*, que viriam a intervir mais tarde.

As soluções da SolarEdge

A manhã ia quase a meio quando Salvador Piñera começou a falar das vantagens dos equipamentos da SolarEdge em comparação com outros semelhantes no mercado. Abordou primeiro os inversores de *string*. Com melhor *performance*, graças à otimização em CC, os inversores de *string* da SolarEdge reconhecem as diferentes produções, de forma a evitar perdas de potência, mitigando a incompatibilidade dos módulos. “*Cada módulo produz à máxima potência independentemente dos outros módulos da string*”, disse. Além disso, o *Sales Manager* explicou que, com os inversores da SolarEdge, a eficiência não depende da tensão do *string*, uma vez que têm uma única curva de eficiência, graças à sua tensão constante. Isto permite não só um funcionamento mais estável, mas também um rendimento máximo do inversor, com uma otimização de 98,7% na maioria das variantes. Salvador Piñera referiu ainda a segurança avançada como uma característica fundamental deste produto, tanto para prevenção de arcos elétricos, como para a mitigação de riscos de tensão, e a facilidade na substituição de módulos.

Por sua vez, quando comparou as soluções SolarEdge a microinversores, o especialista focou-se no aumento da eficiência, referindo uma faixa de tensão MPP mais ampla. Segundo o *Sales Manager*, os produtos da SolarEdge “*continuam a funcionar mesmo quando há sombra em dois terços dos módulos*”, o que não acontece quando são utilizados