

inter solar

connecting solar business

EUROPE



EDICIÓN ESPECIAL

LO + DESTACADO

DE LA FERIA SOLAR +

IMPORTANTE DEL MUNDO

INFO
ENER
GÉTICA

MEDIA
PARTNER
OFICIAL

SUNGROW

Clean power for all

Entrevista a David Iriarte

Senior Sales Manager EV Charging Southern Europe



En Intersolar visitamos el stand de **SUNGROW**, donde David Iriarte nos explicó las características del IDC30E, su nuevo cargador eléctrico.

El IDC30 es el nuevo modelo que estamos promocionado para el sur de Europa, un cargador en corriente continua que permite cargar directamente la batería del vehículo sin pasar por el cargador a bordo del coche.

Tiene una serie de ventajas sobre la corriente alterna, permite aprovechar mucho más la potencia de la red.

¿Qué características presenta?

Se trata de un modelo que aprovecha al máximo la potencia de la red eléctrica, con una eficiencia de un 96,5%, protegido contra lluvia y polvo y una vida útil de más de 10 años.

Permite cargar cualquier coche eléctrico y darle 150 km de autonomía en 1 hora de recarga, por lo tanto, permite una mayor rotación en el tiempo que paramos a comer, en el centro comercial o en el cine, por ejemplo.

¿En qué mercados está?

Está en una etapa inicial especialmente en el sur de Europa, pero sí estamos teniendo proyectos demostrativos en el norte de Europa para flotas de taxis eléctricos. Este sería el “hábitat natural” de estos equipos, un centro comercial, un restaurante, una pequeña flota de una empresa que ya tiene sus furgonetas eléctricas, etc.

¿Qué destacaría más de entre sus ventajas?

Es ultra silencioso. Cuando cargas en continua toda la conversión de energía sucede fuera del equipo.

Estos equipos necesitan refrigeración que provoca ruido, en el caso del IDC30, por su diseño, tenemos la parte de la electrónica totalmente cerrada en una cámara estanca sin problemas de humedad, y la parte de disipación de energía está totalmente separada, lo que nos permite estar libres de mantenimiento porque no necesita filtros para el aire, y tener un caudal regulado de aire que hace del equipo muy silenciosos. Además, es un equipo de pared y de suelo, 30 kW es una potencia muy asequible, y se puede configurar a potencias diferentes.

NEW URBAN DC CHARGING

IDC30E



- ✓ EFFICIENT
- ✓ FUTURE-PROOF
- ✓ RELIABLE
- ✓ ECO-FRIENDLY

SUNGROW



Entrevista a Carlos Magistris

Senior Technical Services Manager Europe



En Intersolar visitamos el stand de Jinko Solar, donde Carlos Magistris nos habló de las tecnologías más importantes y que más impulsan desde la empresa.

Para nuestra gama Tiger NEO tipo N hemos desarrollado la tecnología TOPCon, que se puede aplicar tanto para utility como para proyectos residenciales.

Es una tecnología muy fiable, robusta, que funciona muy bien con cualquier combinación por su poca degradación y los coeficientes térmicos.

En función del uso, tenemos un concepto de módulo u otro. De ahí hemos sacado la serie R, celdas rectangulares un poco más grandes con un extra de potencia para el mercado residencial.

¿Es la era del N-Type?

Todos los fabricantes se están moviendo a ella, porque es un producto mejor. El problema que tenía era la competitividad de precios, pero en Jinko la hemos desarrollado durante años

hasta lograr que sea competitiva. Se ha creado una economía de escala, a mayor volumen mejor precio, y estamos desplazando otras tecnologías.

¿Qué mercados están demandando más equipos?

Acabáramos antes diciendo cuáles no, todos están solicitando paneles y baterías. Destacaría algunos de los que están comenzando a despegar, como Polonia o Rumanía, menos habituales. España y Alemania están liderando, pero estamos viendo una gran demanda para residencial y gran escala en todos los países.

Holanda, Inglaterra, Francia, también están con un gran volumen. Todos están experimentando una gran demanda solar para todos los sectores.

¿Cómo pretende acabar Jinko Solar el 2023?

Tenemos un objetivo muy ambicioso. Estamos doblando el volumen para Europa, de 10 GW a 20 GW, y la idea es que el mercado nos vea como un proveedor de soluciones. Es decir, tenemos productos que son perfectos para cada necesidad.

La base tecnológica, tanto de módulos como de baterías, es prácticamente la misma. Para los paneles es la TOPCon y se aplica tanto para residencial como para Utility.





Entrevista a Pablo Cuesta y Giuseppe Di Paola CEO y Country Manager de Italia, respectivamente



En Intersolar visitamos el stand de **PRAXIA Energy**, donde Pablo Cuesta y Giuseppe Di Paola nos hablaron de los países en Europa que más apuestan por la agrovoltaica.

Italia es el país que más estructuras para agrovoltaica está demandando. Comenzamos en 2009, siempre ha sido uno de los mercados más activos.

Ahora los proyectos, además de ser con estructura fija, también impulsan la agrovoltaica y otras soluciones como las marquesinas fotovoltaicas. En este nuevo Green Deal de Italia sumamos ya 10 MW, con un pipeline de 20 MW este año.

¿Cuáles son las características de una estructura para agrovoltaica?

Tiene que permitir compatibilizar el cultivo agrícola con la generación fotovoltaica. En Italia parece que la parte agronómica está más clara que en países como España, donde se habla mucho pero no parece que acabe de arrancar. Dentro de esos 20 MW de pedidos en Italia hay varios de agrovoltaica que nos

permitirá crecer con el producto a nivel internacional.

Es la manera de producir energía limpia sin sustraer suelo a la agricultura. Une los dos mundos y permite que sean productivos y crear una sinergia. Es un círculo virtuoso.

Es más alta, tiene que dejar pasar las máquinas de cosechado entre cultivos y no obstaculizarlas. Además, tiene una separación entre apoyos mayores para no influir en las labores.

¿Y las marquesinas solares?

Es una tendencia imparable. Acabamos de firmar un acuerdo en México y estamos creciendo mucho en toda Europa, porque tiene todo el sentido del mundo, es autoconsumo y es movilidad eléctrica.

ENGINEERED & PRODUCED IN SPAIN

EXPORTED WORLDWIDE · WE OFFER EXPORT FINANCE



WE DO VERY COMPETITIVE, BANKABLE AND 40 YEARS GUARANTEED FIXED PV STRUCTURES.



OTHERWISE, WE WOULDN'T HAVE MADE +2,500MWp IN 41 COUNTRIES.



AND THIS IS ONLY STARTING!



Entrevista a Jordi Brull Product Manager

¿Cómo se asegura la calidad?

Nosotros decimos “no me creas a mí, cree a la entidad certificadora”. No nos inventamos normas, existen y te definen cómo debe ser el cable y las empresas certificadores se encargan de decidirlo.

¿Qué tipo de cables existen?

De baja, de media y de alta tensión. Siempre hablamos de cables aislados, no disponemos de cables “desnudos”. Dentro de la media tensión, el más complejo, fabricamos para utilities a nivel europeo y mundial. Ellos, por confiar en Top Cable, son un aval de la calidad de nuestros equipos.

¿Cómo soportan adversidades climáticas?

En el desierto, por ejemplo, sufren condiciones químicamente muy agresivas. Esto hace que al cable se le exija mucho más que dentro de un edificio. Ahí radica el secreto del éxito, al habernos tenido que adaptar a condiciones muy agresivas, otro tipo ubicaciones resultan más sencillas por la experiencia adquirida.



En Intersolar visitamos el stand de **TOP CABLE**, fabricante de cables solares, donde Jordi Brull nos explicó los tipos que existen y algunas de sus características.

Contamos con cables para todo tipo de proyectos solares, y ahora estamos con un portfolio que incluye cableado para proyectos sobre el agua. Somos fabricante, de baja y media tensión.

¿Cuál es el valor añadido de un cable de calidad?

El problema que solemos encontrarnos en una instalación solar es que los equipos principales se suelen comprar con antelación, en cambio los secundarios (como los cables) los acaba comprando el instalador y no suele haber mucha especificación. Con lo cual, si hay algún problema no queda definido de quien es culpa.

El problema de los cables es que no se reparan, se reemplaza, y su coste es muchísimo más elevado que el coste de reparación de otro equipo como un panel. Reemplazar consiste en volver a instalar, con todo lo que ello significa.



Entrevista a José Javier Gutiérrez Sales Manager España

¿La ecovoltaica es una ventaja para Italia?

En Italia estamos haciendo las cosas muy bien gracias al gran bagaje que tenemos de ecovoltaica.

Es un mercado exigente, y la solución de trackers se asemeja más a una solución agrivoltaica más que las que podemos tener aquí, en España. Italia es uno de los mercados en los que estamos creciendo en Europa.

¿Qué configuraciones de trackers se ven más?

El seguidor bifila parece la solución predominante, pero nosotros estamos viendo muchas plantas con configuración 2V, sobre todo en España, porque se están quedando proyectos con terrenos complicados y ya esos terrenos idílicos sin dificultades empiezan a escasear.

El mercado se está quedando con el tracker porque añade mucha más producción y con las dos configuraciones, bifila y 2V.



En Intersolar visitamos el stand de **SOLTEC**, donde José Javier Gutiérrez nos habló sobre los países en Europa susceptibles de instalar trackers o no, y de qué depende.

Estamos encontrando dificultades en la cadena de suministro, pero intentamos ayudar a los clientes a buscar la mejor solución posible para superar el cuello de botella de mano de obra que falta para poder acometer todos los proyectos.

¿Es Europa atractiva para el tracker?

Nosotros tenemos una visión optimista, al fin y al cabo, es una cuestión que se debe resolver por todas partes. Evidentemente en los países del sur, por tener tantas horas de sol, se maximiza la producción.

Aunque haya países con terrenos complicados, como en Polonia o Rumanía, es cuestión de ver lo que podemos hacer con lo que el cliente pide. Siempre se puede evaluar y mostrar los resultados. Nosotros creemos que el tracker puede llegar a todo el planeta.





Entrevista a Nicolás Velasco Director Comercial Estacionaria

¿Qué ventajas tienen los equipos?

El Li-ION tiene una mayor densidad energética por kilo, así que reduces mucho el tamaño. En el mundo de la estacionaria solar el tamaño no importa tanto, pero el Litio te da esa ventaja.

Tenemos nuevos desarrollos para otros mercados, baterías que estamos anunciando porque el mercado lo empieza a demandar.



En Intersolar visitamos el stand de **TAB Batteries**, donde Nicolás Velasco nos explicó sobre la tecnología Li-ION y sus nuevos equipos.

Este año estamos con la fabricación de módulos propios, el e.module L.51 de bajo voltaje, pero de mayor dentro de su rama.

¿Para qué tipo de proyectos?

Fundamentalmente para residencial y comercial e industrial de pequeño tamaño, hasta 160 kW.

También presentamos el inversor híbrido con modelos monofásicos y trifásicos para ambos mercados.

¿Cómo ha sido la transición a Li-ION?

Antes de la pandemia teníamos ya la idea de contar con fabricación para ella, pero se paró todo. Una vez pasada, nos hemos encontrado que el proyecto se retrasó, pero ahora ya estamos comercializando un equipo de calidad.



LONGi**NOVEDADES |** Récord de eficiencia de conversión, acuerdo de suministro, plataforma y sus últimos productos Hi-MO 6 y 7

Una de las empresas más importantes del sector fotovoltaico, **LONGi Solar**, aprovechó su presencia en la feria para dar a conocer sus nuevos hitos.

Récord de eficiencia de conversión

Uno de ellos fue el logro más reciente de alcanzar una eficiencia del 33,5% para sus células solares en tándem de perovskita-silicio cristalino basadas en obleas de silicio CZ comerciales.

Según el European Solar Test Installation (ESTI), es un aumento del 1,7 % con respecto al 31,8% anterior publicado en la feria SNEC, en China. Actualmente, es el segundo récord de eficiencia más alto del mundo.

Acuerdo con Energy3000 para suministrar 1,5 GW

La empresa firmó un acuerdo para el suministro de al menos 1,5 GW de módulos destinados a varios proyectos en Europa y otras regiones, con el proveedor de soluciones fotovoltaicas con sede en Austria, y realizó la ceremonia oficial de firma en Intersolar 2023.

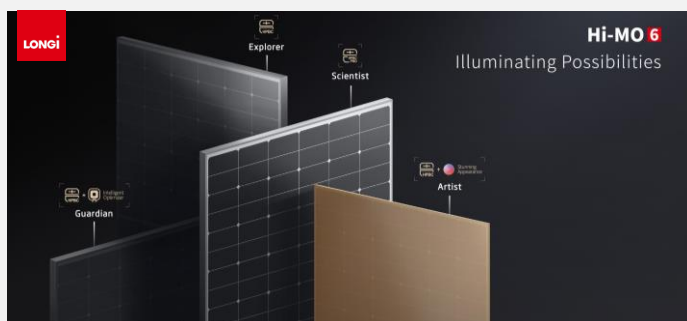
“STAR Innovative Ecological Collaboration Platform”

La empresa presentó una plataforma global que se centrará en el desarrollo de la fotovoltaica innovadora. Con ella, pretende fomentar el intercambio de información y la innovación. Su misión es promover tendencias, reunir ideas, integrar soluciones, conectar recursos de alta calidad y promover la innovación tecnológica en la industria fotovoltaica global.

Hi-MO 6 y Hi-MO 7

La familia de productos Hi-MO 6 se basa en la tecnología de células HPBC de alta eficiencia, diseñado para generación distribuida.

El Hi-MO 7 es su nuevo producto basado en la tecnología HPDC, con una potencia de producción en masa de 580 W y una eficiencia de conversión del 22,5%.



GOODWE
Smart Energy Innovator

NOVEDADES | Nuevos inversores híbridos, soluciones de almacenamiento y EcoSmart Commercial y Home



Bajo el paraguas de EcoSmart Home se ofrece una completa cartera de productos destinados al almacenamiento de energía para aplicaciones residenciales, con productos diseñados para optimizar el autoconsumo. Los visitantes tendrán la oportunidad de ver un inversor híbrido ET de nueva generación y una batería de alto voltaje Lynx F antes de su lanzamiento oficial.

Interés en el nuevo inversor

En Intersolar visitamos el stand de **GoodWe**, que presentaba su amplia gama de productos que van desde inversores híbridos hasta almacenamiento de energía.

EcoSmart Home y EcoSmart Commercial

De lo más destacado fue la presentación de la línea de productos **EcoSmart Commercial**, que *“cambia las reglas del juego de las soluciones de almacenamiento de energía para empresas e industrias”*. Esta incorporación complementa la cartera de almacenamiento de energía residencial **EcoSmart Home**, que incluye los inversores híbridos más vendidos de la serie ET de **GoodWe**.

EcoSmart Commercial ofrece una amplia gama de inversores, baterías, soluciones BIPV y accesorios para aplicaciones comerciales e industriales, lo que permite una personalización perfecta de sistemas adaptados a necesidades específicas.

Entre los productos expuestos destacó el inversor híbrido ETC de 100 kW y la práctica solución ESS todo en uno EAC (30 kW/60 kWh).

En Intersolar, el interés por el nuevo inversor de 320/350 kW de la serie UT fue elevado entre los EPC, planificadores de proyectos e inversores visitantes. El acreditado inversor HT de 250 kW garantiza la flexibilidad necesaria para satisfacer los requisitos de los distintos proyectos.

GoodWe ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, consolidando su posición como actor clave de la industria fotovoltaica.

Gracias al suministro constante de productos innovadores y de alta calidad, la empresa ha establecido una sólida red de socios distribuidores en toda la región EMEA.





MEDIA PARTNER OFICIAL

inter
solar
connecting solar business | **EUROPE**

www.infoenergetica.com