

Hoymiles traza su expansión en Brasil con almacenamiento, innovación y mayor presencia local

- Más productos, innovación, presencia física y marketing. Guy Rong, vicepresidente de Hoymiles, explica a Review Energy las cuatro vías con las que la compa...



GALERIA

[revista digital](#)

[revista energia renovable](#)

[energia renovable](#)

[energias limpias](#)

[energia fotovoltaica](#)

[energia solar](#)

<https://www.review-energy.com/solar/hoymiles-traza-su-expansion-en-brasil-con-almacenamiento-innovacion-y...>

Jueves, 03 septiembre 2026

3 septiembre 2026 0

Hoymiles participó en Intersolar South America 2026, celebrada del 25 al 27 de agosto en São Paulo, con una oferta que refleja la evolución de la compañía en Brasil: de su negocio de microinversores hacia un portafolio más amplio de soluciones solares y de almacenamiento para los segmentos residencial, DIY, comercial e industrial y utility-scale.

Tras más de una década de actividad en el país, la compañía aprovechó la feria para mostrar parte de esta evolución y reforzar su presencia en el mercado brasileño, con el almacenamiento entre sus principales focos.

Durante el evento, **Guy Rong, vicepresidente de Hoymiles**, explicó a Review Energy que la compañía está **reforzando su presencia en Brasil a través de cuatro vías**: la ampliación de su oferta de productos, la innovación, una mayor presencia física en el país y el incremento de sus actividades de marketing.

“Estamos reforzando nuestra presencia aquí en Brasil desde varias perspectivas”, señaló Rong. La primera pasa, según explicó, por **ampliar el catálogo más allá de los microinversores**. La compañía ya es líder en este segmento en Brasil y busca ahora incorporar también soluciones de almacenamiento para proyectos utility.

El almacenamiento gana peso en la estrategia de Hoymiles

“ **Nuestro plan, sin duda, es el almacenamiento** ”, afirmó Rong. El vicepresidente explicó que la compañía cuenta con los microinversores para la generación solar fotovoltaica y que ahora busca complementar esta oferta con soluciones de almacenamiento.

La estrategia no se limita al mercado brasileño. Rong explicó que la compañía quiere llevar también a Latinoamérica soluciones de almacenamiento específicamente diseñadas para las necesidades de cada mercado.

Innovación adaptada a las condiciones de Brasil

La innovación constituye otra de las vías con las que Hoymiles busca reforzar su presencia en el mercado brasileño. En este caso, Rong puso el foco en el comportamiento de los equipos ante las **altas temperaturas** .

El directivo explicó que la compañía trabaja para reducir al mínimo el *derating* de los inversores en estas condiciones.

Según Rong, este enfoque permite alcanzar una mayor eficiencia y fiabilidad, lo que puede contribuir a obtener mayores retornos económicos para los propietarios de las instalaciones.

Uno de los productos que Hoymiles presentó en São Paulo fue la **MiS Series** , una nueva gama de microinversores diseñada para trabajar con módulos fotovoltaicos de alta potencia. La serie está disponible en potencias nominales de **1.875, 2.250 y 2.500 VA** .

Entre sus características figura la tecnología **Wi-Fi Mesh** , que permite configurar una unidad y sincronizar automáticamente el resto de dispositivos conectados. Según los datos facilitados por Hoymiles, esta función puede reducir hasta un **70 % el tiempo de puesta en servicio** . La serie incorpora además una función de **autorrecuperación de red (Self-Healing Network)** , que permite cambiar automáticamente la conexión a una unidad cercana cuando la señal es débil y, según la compañía, alcanzar una tasa de conexión del **99,9 %** .

El diseño también busca facilitar la instalación. Con **3,51 kilogramos de peso** , la MiS Series es aproximadamente un **41 % más ligera que la generación anterior** , según Hoymiles. Incorpora conectividad Wi-Fi y Bluetooth, cables de corriente continua de 650 milímetros y funciones como **Zero Export** y control de potencia basado en horarios.

Una nueva oficina para reforzar la presencia local

La presencia física constituye otra de las vías con las que la compañía busca reforzar su actividad en Brasil. Hoymiles cuenta actualmente con una **nueva oficina equipada con un showroom y una sala de formación** .

Rong explicó que la nueva oficina permitirá formación en su gama de soluciones energéticas. “Esperamos que la nueva oficina nos permita formar a cada vez más socios y que puedan comprender muy bien nuestros productos”, explicó.

A esta infraestructura se suma una mayor actividad de marketing, la cuarta vía señalada por Rong. El vicepresidente mencionó los **lanzamientos de producto, los roadshows y las actividades en redes sociales** entre las iniciativas que la compañía está desarrollando para reforzar su visibilidad entre socios y clientes.

El directivo destacó así la evolución de la presencia de Hoymiles en Brasil, donde la compañía busca ampliar el alcance de su oferta y acompañar este crecimiento con innovación, soporte local y una mayor proximidad a sus socios y clientes.

Comentarios

Sé el primero en comentar...

Deja tu comentario