



O armazenamento se consolida como uma linha de desenvolvimento da Enverus RatedPower no Brasil

- Na Intersolar South America, a Review Energy conversou com Jessica Nunes, Strategic Account Executive Brazil da Enverus RatedPower, sobre a evolução da demand...



GALERIA

revista digital

revista energia renovable

energia renovable

energias limpias

energia fotovoltaica

energia solar

<https://www.review-energy.com/otras-fuentes/o-armazenamento-se-consolida-como-uma-linha-de-desenvolvi...>

Martes, 08 septiembre 2026

8 septiembre 2026 0

A **Enverus RatedPower** participou da **Intersolar South America**, realizada em São Paulo, de 25 a 27 de agosto, com foco em suas ferramentas para facilitar o desenvolvimento e a análise de **projetos de armazenamento BESS** no Brasil e na América Latina. A empresa apresentou novas funcionalidades para otimizar o design desses projetos e agilizar diferentes etapas do desenvolvimento de empreendimentos de energia renovável.

Durante o evento, a **Review Energy** conversou com **Jessica Nunes, Strategic Account Executive Brazil da empresa**, que explicou que a demanda por soluções BESS vem crescendo há vários anos nos mercados em que a Enverus RatedPower atua. Em janeiro de 2025, a RatedPower começou a incorporar novas ferramentas de armazenamento ao seu software para acompanhar essa evolução.

“Já sentimos essa demanda há alguns anos”, afirmou Nunes. Segundo ela, o mercado brasileiro está agora em uma fase em que o armazenamento começa a passar do debate para uma aplicação mais prática, com projetos que exigem mais análises e otimização.

Novas ferramentas para acelerar o desenvolvimento de projetos

Entre as novidades apresentadas pela **RatedPower** está o **Import Layout** , uma funcionalidade que permite importar layouts fotovoltaicos existentes em arquivos **AutoCAD (DWG)** e transformá-los em projetos dentro da plataforma.

A ferramenta responde a uma demanda recorrente dos clientes, que buscavam trabalhar com instalações já existentes, em vez de limitar o uso do software a projetos criados do zero. A funcionalidade permite analisar a possibilidade de **hibridizar usinas fotovoltaicas com sistemas BESS** , além de realizar ajustes em projetos existentes.

“A necessidade que todos vinham pedindo era colocar projetos que já existem para poder hibridizar, conseguir analisar cenários para saber se faz sentido ou não colocar um BESS”, explicou Nunes.

O **Import Layout** permite, assim, estudar diferentes cenários em uma usina existente e realizar ajustes mais detalhados em seu design. Para Nunes, essa possibilidade representa um ganho relevante em termos de tempo e investimento, ao ampliar a automação da plataforma para projetos que já foram desenvolvidos.

Junto a essa funcionalidade, a empresa apresentou o **Advanced Earthwork** , desenvolvido para aumentar a precisão dos cálculos de movimentação de terra nas etapas iniciais dos projetos, além de novas funcionalidades para a **otimização de sistemas BESS** e o **Power Analyst** , um assistente baseado em inteligência artificial que automatiza parte do processo de engenharia.

Essas ferramentas buscam responder a projetos cada vez mais complexos e à necessidade de agilizar a tomada de decisões durante seu desenvolvimento.

As incertezas continuam sendo o principal obstáculo no Brasil

A evolução tecnológica convive, no entanto, com um mercado brasileiro que ainda apresenta incertezas. Nunes apontou esse fator como uma das principais dificuldades para que os projetos avancem até sua implementação.

Segundo ela, esse cenário torna especialmente importante a colaboração entre os diferentes atores do setor. A troca de informações permite acompanhar a evolução do mercado e entender em que momento cada participante se encontra.

“Essa troca, esse networking entre o setor é muito importante para entender se todos estão no mesmo momento e como evoluir”, afirmou.

O relacionamento com clientes e parceiros no Brasil

O contato com clientes e parceiros também ocupou um lugar de destaque durante a participação da **Enverus RatedPower** no evento. Nunes destacou que a empresa mantém relacionamentos de longa data com diferentes atores do mercado brasileiro e considera prioritário mantê-los ativos.

“A gente fala muito sobre relacionamento com o cliente”, afirmou.

Durante a feira, a empresa também organizou um encontro com grandes parceiros e clientes do Brasil. Para Nunes, esse tipo de iniciativa faz parte de uma estratégia baseada em manter um relacionamento próximo com o mercado e acompanhar sua evolução.

Para obter mais informações sobre as ferramentas, acesse a <https://to.ratedpower.com/platform/re-articles/>.

Comentarios

Sé el primero en comentar...

Deja tu comentario