

## SUMSOL, 20 AÑOS MEJORANDO EL SECTOR FOTOVOLTAICO

Redacción Be ENERGY

SumSol ha asistido un año más a la Feria internacional de Energía y Medio Ambiente, Genera 2019, coincidiendo con su vigésimo aniversario. Be ENERGY entrevista a Ramón Delgado, gerente de SumSol, donde nos hablará de sus últimas novedades, así como de los cambios que ha vivido en estos veinte años dentro del sector fotovoltaico.



Buenos días, nos encontramos en GENERA 2019 con Ramón Delgado, gerente de SumSol, una de las empresas referentes en el sector, pero ¿qué es SumSol?

SumSol es una empresa de energía solar fotovoltaica nacida en 1999. Se dedica a la distribución de material fotovoltaico desde su nacimiento y, a la investigación de nuevos equipos de bombeo, contamos con software propio y hacemos investigación todos los años desde que empezamos.

Tenemos un software específico de bombeo solar propio, así como equipos específicos para grandes bombeos con pivot y, además, llevamos representadas las marcas de mayor prestigio del sector.

*Este año estáis de aniversario, SumSol cumple ya 20 años, ¿qué grandes cambios habéis percibido a lo largo de este tiempo en el sector y cómo os habéis adaptado a ellos?*

Los cambios han sido fundamentales. Debemos tener en cuenta que comenzamos en 1999, en ese entonces el tipo de obra que se hacía eran instalaciones aisladas, instalaciones rurales, de casas donde no llegaba la luz, se basaba en la electrificación para esas casas y aplicaciones agrícolas, sobre todo bombeo de agua tanto para uso ganadero como para uso agrícola, o sea, riego de cultivos. Las ins-

**“empieza un boom en la fotovoltaica y pasa de ser una tecnología que está en investigación a sólida y asentada, que vale para cualquier tipo de aplicación”**

talaciones eran muy pequeñas, se hacían de dos y tres paneles; hacer una instalación de seis paneles ya era un triunfo porque el precio de la fotovoltaica en aquellos tiempos era carísimo. Eso cambió diametralmente en poco tiempo, en tres o cuatro años, las instalaciones comenzaron a ser mucho más grandes, la electrificación era mucho mayor, y los bombeos también.





En el año 2002 las instalaciones tenían cierta prestancia, el panel baja un poco de precio, aunque no a los niveles de ahora, y empezaron a hacerse instalaciones de conexión a red, fueron pocas, pero ya empezaron.

A partir de ese momento empieza un boom en la fotovoltaica y pasa de ser una tecnología que está en investigación a una tecnología sólida y asentada, que vale para cualquier tipo de aplicación (telecomunicaciones, iluminación vial, seguridad, balizamientos tanto de aeropuertos como de puertos, potabilizadoras de agua en caso de conflictos o desastres humanitarios).

Ya en el año 2006 se abre la mano con la conexión a red y eso es lo que dinamiza el mercado, se hacen muchas instalaciones, muchas más de las que se pretendían en el plan que hubo.

**“Se hacen demasiados MW en 2008 y en ese mismo año la situación cambia radicalmente. La crisis llega también a nuestro sector”**

Comienzan las instalaciones con 5 kW, para más adelante instalar las de 100 kW y también las de MW, todo esto colapsa el mercado. Se hacen demasiados MW en 2008 y en ese mismo año la situación cambia radicalmente. La crisis llega también a nuestro sector. No hay ayudas para la fotovoltaica en cuanto a conexión a red, se recortan las primas y cae totalmente la demanda. Es una travesía del desierto la que hemos tenido durante unos 10 años.

Hemos sobrevivido gracias a las grandes instalaciones de bombeo y agrícolas y, en nuestro caso, abriendo una delegación en Chile en el año 2012. Ahora mismo esta delegación está en un programa internacional con la GIZ del gobierno alemán para el desarrollo de grandes bombeos en Chile.



**“El 5 de octubre de 2018, se aprueba un Decreto Ley en el que nos quitan el peaje y empieza a funcionar un poco más. No sabemos hasta dónde vamos a llegar, pero por ahora va un poco mejor”**

Allí hemos desarrollado un software para poder manejar los bombeos con una aplicación que funciona como una app de teléfono.

En el año 2018, se empieza a abrir la mano con el autoconsumo. El 5 de octubre de 2018, se aprueba un Decreto Ley en el que nos quitan el peaje y empieza a funcionar un poco más. No sabemos hasta dónde vamos a llegar, pero por ahora va un poco mejor.

**Otro año más que participáis en la feria Genera, ¿qué presentáis este año?**

En Genera presentamos sobre todo el panel PERC de JA SOLAR. Es una tecnología Mono PERC, hace que los paneles de 72 y 60 células habituales multipliquen su potencia. En el caso de 72 células llega hasta 410W en unas dimensiones que hasta hace poco eran 230W y los módulos de 60 células, que también hasta hace muy poco eran de poca potencia, ahora mismo llegan a 320W en Mono PERC.

El panel policristalino va a la baja y el monocristalino se está imponiendo, ya que la eficiencia de este panel es mucho mayor, con lo cual se consiguen muchos más vatios en menor espacio.

También presentamos toda la gama de inversores Huawei, equipos de autoconsumo que en el ámbito residencial ha conseguido que sea un electrodoméstico más de la casa, se conecta automáticamente cuando entras a la casa y puede regular el consumo.

**Trabajáis con empresas muy influyentes, que tienen buen posicionamiento en el sector. ¿Cómo es el trato con los fabricantes?**

Realmente muy bueno, llevamos años protegiendo el producto que representamos con lo cual nuestra relación es perfecta y no tenemos ningún problema. Nosotros no somos exclusivos, como ellos tampoco, pero sí hay una comunicación muy fluida. ●