

DAVID BAILE

Project Manager Bombeatec

“Además de poseer la mejor tecnología en bombeo solar, podemos conseguir alcanzar las 11 horas de bombeo en un día soleado de verano”

Bombeatec, compañía referente en tecnología aplicada al bombeo solar agrícola en España, no dejó pasar la oportunidad de presentar sus servicios en FIMA 2024. Su Project Manager, David Baile, atendió a AGRICULTURA y compartió con nosotros aspectos técnicos de su sector y de la actualidad agrícola.

Manel González
Periodista

AGRICULTURA. ¿Cómo se estructuran los sistemas de bombeo fotovoltaico que desarrolla Bombeatec? ¿Qué características debe cumplir un terreno para poder acoger su tecnología?

DAVID BAILE. Los sistemas de bombeo solar fotovoltaico desarrollados por Bombeatec pueden ser principalmente de dos tipos: con conexión a la red eléctrica o aislados. En el primero de los casos, la red eléctrica podrá servir de apoyo en momentos puntuales en los que el precio de la energía no supere un valor determinado por el cliente. En el caso de los sistemas aislados, no se requerirá de ningún tipo de sistema de apoyo para conseguir que los equipos de bombeo funcionen con energía proveniente únicamente de la radiación solar, limitándose a quedar los grupos electrógenos preexistentes como un mero sistema de reserva para cuando no sea posible funcionar con energía solar (noches). Además de lo anterior, los sistemas con conexión a la red eléctrica podrían permitir el vertido de la energía excedentaria a la red para conseguir una compensación de excedentes y abaratar aún más, si



cabe, la factura eléctrica. En cuanto al dimensionado, características y equipos que van a formar parte de la nueva instalación de bombeo solar, serán determinados por técnicos especialistas de Bombeatec, particularizando cada caso y haciendo que cada instalación sea única y no sea posible encontrar dos instalaciones iguales. Esto aleja la actividad de Bombeatec del estándar con el que trabaja el sector fotovoltaico, donde la “fiebre” por la instalación de

módulos solares lleva muchas veces a errores en el cálculo y diseño de las instalaciones y es muy fácil encontrar instalaciones de autoconsumo fotovoltaico, concebidas para cubrir las necesidades energéticas de un bombeo, que no cumplen su cometido y lejos de conseguir importantes ahorros económicos, en última instancia solamente lastran la competitividad del agricultor y/o de las empresas agrícolas, que ven cómo una importante inversión no se

amortiza según lo esperado. Sobre el terreno, como empresa especialista y conectora del valor que tiene el suelo agrícola, conseguimos adaptarnos a orografías complicadas siempre que las estructuras lo permitan y diseñar los parques solares de manera que se minimice la pérdida de suelo agrícola. Brindamos la oportunidad a nuestros clientes de trabajar con seguidores solares de uso industrial, al alcance de muy pocas empresas. Este hecho es muy relevante, pues además de poseer la mejor tecnología del mercado aplicada al bombeo solar, podemos conseguir alcanzar las 11 horas de bombeo en un día soleado de verano.

AGR. No pasa desapercibido que, en un contexto de encarecimiento de la energía, las materias primas, etc., se encuentran ante una oportunidad única poner en valor su producto. ¿Tienen esa sensación dentro de la empresa? ¿Creen que parte de la crisis agrícola se podrá superar con la transición energética?

D.B. Por supuesto. Es por todos sabido que una hectárea de regadío produce notablemente más que una de secano, en función del cultivo y del aporte hídrico. Por otro lado, en España somos deficitarios en recursos hídricos, lo que en los últimos años nos ha llevado a modernizarnos y a emplear tecnologías de riego más eficientes. La mejora de la eficiencia en el uso del agua ha implicado un mayor uso de la energía para la presurización. Y este uso de la energía cada vez va a más, puesto que cada vez hay más hectáreas de riego modernizadas. Al principio de los años 2000, el precio de la energía proveniente de la red eléctrica (tarifa especial para riego) o del gasoil era asumible, pero, a día de hoy, llega a suponer unos costes que pueden hacer inviable el riego. En adición a esto, no hay visibilidad en el precio que van a percibir los agricultores y ganaderos por sus productos. Por este motivo, la transición energética y la democratización de la energía mediante el uso de fuentes renovables va a ser crucial para volver a tener un sector competitivo y aumentar la calidad de vida de los

agricultores y ganaderos españoles. En este sentido, la mejor opción por la que podría optar cualquier agricultor es por la de la independencia energética. Las instalaciones de bombeo solar fotovoltaico tienen una ventaja frente a cualquier otro tipo de sistema de energización y es que, una vez realizada la inversión, vas a conocer los costes de la energía para el riego para los próximos 25 o 30 años, que van a ser en torno al 20%-25% de lo que se venía pagando anteriormente. Desde Bombeatec siempre nos gusta transmitir a nuestros clientes que es la mejor inversión que se puede hacer porque, aunque no la hagas, el coste de la inversión lo vas a tener que asumir igualmente en otro tipo de energía, a lo que hay que añadir que los índices de rentabilidad de este tipo de inversiones son muy superiores a cualquier otro producto financiero actual.

AGR. ¿Cuáles han sido los mensajes más destacados que les han transmitido los agricultores durante esta edición de la feria?

D.B. Hay negatividad en el sector. El panorama agrícola no es el deseado por muchos agricultores y ganaderos y se están produciendo movilizaciones para reclamar oportunidades que no están siendo atendidas por el Gobierno como deberían. Desde Bombeatec, lo que le

queremos transmitir a agricultores, ganaderos y empresas del sector es que estamos a su lado. Nuestro cometido no es otro que el de mejorar su competitividad y buscar siempre la mejor fórmula para que así sea.

AGR. ¿Cómo funciona comercialmente Bombeatec? ¿Cuál es su principal zona de influencia? ¿Planean una expansión?

D.B. Comercialmente, Bombeatec tiene una operativa más compleja que otro tipo de empresas. Pues al final nuestro producto son instalaciones particularizadas y que han supuesto un minucioso estudio de los sistemas preexistentes. Nuestro primer contacto con el cliente en caso de interés será una auditoría y se mantendrá una relación con los técnicos de Bombeatec de varias semanas incluso meses hasta conseguir el cierre de una operación. Gracias a esto, hemos conseguido conformar una cartera de clientes muy cercana y que cuenta con nuestro apoyo continuo. Trabajamos para darles soporte todos los días de la semana y nuestro servicio técnico es nuestro verdadero valor añadido. Una vez que el cliente decide trabajar con Bombeatec, su problema de gasto en energía queda automáticamente resuelto y con la garantía de que va a rentabilizar su inversión. Al principio de nuestra actividad, en el año 2018, nuestra principal fuente de captación de clientes eran las ferias del sector y otro tipo de eventos similares como charlas o coloquios. Actualmente, cada vez son más los potenciales clientes que llaman a nuestra puerta, dejando las ferias y las charlas como un instrumento para reforzar nuestra presencia. Bombeatec está presente en España, Portugal, Marruecos y Túnez. Desde estos países, somos capaces de dar soporte técnico-comercial a todos los países de alrededor. Dado el interés que suscitan nuestros sistemas, próximamente esperamos contar con presencia en otros países de África y de América del Sur, donde ya se han realizado prospecciones comerciales con muy buenos resultados.

“Desde Bombeatec, lo que le queremos transmitir a agricultores, ganaderos y empresas del sector es que estamos a su lado”