

## ORION saca todo el partido a la cubierta de JEMA con el sistema T-10 de SunPower



ORION SOLAR, empresa de energía solar situada en San Sebastián, Gipuzkoa, y perteneciente a la red de Authorized Partners de SunPower, diseña y construye instalaciones solares fotovoltaicas llave en mano, ubicadas generalmente sobre cubiertas de naves industriales. ORION ha finalizado y conectado a la red en el pasado mes de julio un sistema T-10 con módulos de 300 W de SunPower en la cubierta de la sede principal de JEMA, una empresa situada en la zona norte de España y dedicada a la fabricación de sistemas electrónicos de potencia de alta gama. En este caso, dadas las condiciones de la cubierta, ORION recomendó la tecnología SunPower por su alta eficiencia y sencilla instalación sin necesidad de perforación en la cubierta.

### VENTAJAS

- Instalación sencilla y rápida sin perforación en la cubierta
- Maximización de la potencia con un aprovechamiento máximo de la cubierta
- Contribución a la reducción de emisiones de CO<sub>2</sub>

### INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

- **Ubicación:** Lasarte-Oria (Gipuzkoa).  
España
- **Producto SunPower:** SPR-300-WHT con T-10
- **Tamaño del sistema:** 21,60 kWp
- **Producción anual estimada:** 24.083 kWh/año
- **Número de paneles:** 72 paneles SPR-300-WHT
- **Superficie fotovoltaica instalada:** 131 m<sup>2</sup>
- **Fecha de finalización del proyecto:** Julio, 2010

***“El éxito de nuestro proyecto reside tanto en la eficiencia de la tecnología SunPower como en la ilusión y profesionalidad de los equipos humanos que lo han llevado a cabo.”***

Manuel Rodríguez,  
Business Sales Manager. JEMA

## **ORION SOLAR BRINDA A JEMA LA OPORTUNIDAD DE CONOCER A SU ALIADO EN FOTOVOLTAICA**

JEMA tuvo clara la elección de ORION SOLAR como Partner para este proyecto desde el inicio. ORION es una empresa con un amplio historial y experiencia en el sector de la energía fotovoltaica y buen conocimiento de producto, que planteó una solución con paneles de SunPower, cuya eficiencia Kw/h por m<sup>2</sup> es mucho mayor que la de otras tecnologías. JEMA encontró en los paneles con células de contacto posterior de SunPower el mejor aliado para observar la evolución de sus equipos en un escenario real.



## **UN SISTEMA T-10 QUE HA EXCEDIDO LAS EXPECTATIVAS**

La instalación del sistema T10 de SunPower se realizó de forma rápida y sencilla. Uno de los principales inconvenientes con los que se encontró ORION SOLAR a la hora de realizar la instalación fue el espacio de la cubierta. La estructura de la misma no permitía disponer de todo el espacio físico, por lo que se decidió buscar una solución que permitiera maximizar la producción utilizando el menor espacio posible. Un segundo obstáculo lo planteó la superficie de la cubierta, pues los anclajes de las estructuras podían dañar el aislante térmico que la cubre. Con el sistema T-10 de SunPower se consiguió obviar esta circunstancia ya que es autoportante, no necesita anclajes ni perforaciones para su instalación, y su peso, de entre 15 y 20 kg/m<sup>2</sup>, no daña la estructura de los edificios. “Conseguimos convertir una amenaza en una oportunidad gracias a la recomendación de ORION de seleccionar el sistema T-10 de SunPower”, afirma Manuel Rodríguez, Business Sales Manager de JEMA.

**SUNPOWER**  
Authorized Partner

**ORIONsolar**  
sistemas de energías renovables

**SunPower Corporation**  
[www.sunpowercorp.es](http://www.sunpowercorp.es)

## **EFICIENCIA Y COMPROMISO SUNPOWER**

A pesar de ser muy reciente la conexión a la red del sistema fotovoltaico instalado, JEMA puede ver ya resultados positivos desde el mes de julio de 2010. Una de las prioridades que JEMA ha tenido en cuenta a la hora de seleccionar al Authorized Partner de SunPower ha sido el hecho de contar con un equipo de profesionales que respondieran eficazmente desde el punto de vista técnico y realizaran un seguimiento post-instalación. “El éxito de nuestro proyecto reside tanto en la eficiencia de la tecnología SunPower como en la ilusión y profesionalidad de los equipos humanos que lo han llevado a cabo”, sostiene Manuel Rodríguez. Business Sales Manager de JEMA.