

El gigavatio en el punto de mira

El jefe de Conergy, Hans-Martin Rüter, cuenta con que pronto los precios de los módulos estarán por debajo de los dos euros por vatio

La empresa Conergy AG, de Hamburgo, es la primera en construir una fábrica integrada en un polígono de nueva creación. En verano está previsto que salgan los primeros módulos de la fábrica de Francfort del Oder (Brandeburgo). Desde la primera piedra hasta la puesta en marcha no habrá pasado ni un año. El presidente del consejo de administración Hans-Martin Rüter nos explica por qué ahora la velocidad es el factor determinante en el sector de la energía solar.



Hans-Martin Rüter, presidente del consejo de administración de Conergy AG

PHOTON Conergy tiene experiencia sobre todo con la explotación, pero al contrario que otras empresas que empezaron siendo pequeñas y han ido creciendo progresivamente, empieza directamente con una fábrica de 250 megavatios. ¿Por qué?

Hans-Martin Rüter En nuestro plan de objetivos nos hemos fijado vender más de 400 megavatios en 2008 y una tendencia creciente para los años siguientes. Para nuestra estrategia es muy importante un suministro fiable, con una planta de 20 megavatios no tendríamos ni para empezar. El segundo punto a considerar es que necesitamos una estructura de costes que nos permita producir con más rentabilidad

que nuestros competidores. Para esto, lo primero que necesitamos es la utilización de la planta al 100%. En segundo lugar, necesitamos un rendimiento específico elevado, y en tercer lugar, un grado de eficiencia también elevado. Todo esto sólo se consigue aplicando los desarrollos más

modernos. Es interesante destacar que la curva de aprendizaje de la industria de la energía solar no está en los fabricantes, sino en los proveedores de plantas de producción llave en mano. Por eso, en la línea de producción integrada de obleas, células y módulos que estamos construyendo hemos incorporado todo el aprendizaje obtenido por la industria.

PHOTON Pero para hacer funcionar las máquinas también se necesita una gran experiencia. ¿No sería más lógico empezar practicando con una fábrica pequeña?

Rüter No, porque aplicamos técnicas estándar manejadas por gente que verdaderamente entiende de ello. Desde la gerencia

hasta los mandos intermedios, tenemos gente procedente de la industria solar, también de la alemana. Además hemos fichado cerebros de las instituciones de investigación que ya han trabajado en la siguiente generación de células solares. Por eso nuestras células de prueba han

alcanzado desde el primer momento un alto grado de eficiencia en manos de proveedores y centros de investigación.

PHOTON Es decir, ya se han contratado los siguientes 400 megavatios de capacidad de producción. Por lo tanto, pronto estarán ustedes por los 650 megavatios de capacidad, ya no queda mucho hasta la planta de un gigavatio. ¿Es su objetivo?

Rüter Nuestro objetivo no es un número concreto de gigavatios, sino la utilización al 100%. Quien no consiga mantenerla aunque sea durante un año, y descienda a un 60 ó 70%, no podrá sobrevivir en un mercado que tiene un exceso de capacidad. Otro criterio de éxito es mantener la masa crítica. Si el mercado crece un 25 ó un 30% anual, nuestras capacidades de producción deben crecer en ese 25 ó 30%. Es decir, naturalmente que tenemos un plan claro sobre cuándo sobrepasaremos el gigavatio.

PHOTON ¿Un gigavatio hacia 2010?

Rüter No está descartado, el mercado lo permite. De hecho se alcanzará antes de lo que se pensaba hace tres o cuatro años.

PHOTON Los fabricantes de automóviles trasladan todo lo que pueden a sus proveedores. Por el contrario, ustedes quie-

»Por eso veremos precios de módulos por debajo de los dos euros por vatio en un futuro no muy lejano«.

ren producir por sí mismos las obleas, células y módulos, es decir, abarcan casi toda la cadena de producción. ¿Por qué esta diferencia?

Rüter Hasta ahora siempre nos ha ido bien funcionando con una buena integración del sistema. En mercados más maduros cada vez será más interesante producir de la forma más integrada posible para que así podamos dominar los productos y éstos no sean intercambiables. Al final, de lo

que se trata es de demostrar que el grado de eficiencia del sistema de Conergy es superior al de los demás. Por eso desarrollamos los inversores y los módulos conjuntamente. A esto cabe añadir que la producción integrada permite ahorrar pasos de trabajo. Nosotros cortamos y medimos las obleas sin necesidad de tocarlas con las manos. Los fabricantes de células primero tienen que sacar las obleas de las cajas, luego distribuirlas, hacerlas vibrar para que se asienten bien y medirlas, antes de enviarlas a producción. Nosotros no necesitamos hacer todos estos pasos, por eso nuestro factor de ocupación es mejor. Estamos convencidos de que el poder evitar estos pasos intermedios mejora nuestro rendimiento específico de un dos a un tres por ciento.

PHOTON ¿Cuánto cree que puede costar un módulo de su fábrica en 2010?

Rüter Conseguiremos por lo menos el 5% de reducción de costes que marca la ley de energías renovables alemana.

PHOTON Hemos hecho cálculos y hemos llegado a la conclusión de que actualmente obtienen ustedes un beneficio de 620 euros por cada kilovatio de módulo. Esto significa que prácticamente se amortizarían los costes de inversión de 250 millones de euros en un año, teniendo en cuenta la subvención europea de 76 millones de euros. ¿Cabría esperar más que el 5% de reducción de precios que exige la ley?

Rüter No creo que consigamos unos precios de venta tan altos para el sistema. Tendremos excesos de capacidad más marcados de lo que muchos creen. Por eso, en un futuro no muy lejano veremos precios de módulos por debajo de los dos euros por vatio.

PHOTON ¿En 2010?

Rüter Desde el punto de vista de producción, con toda seguridad. El resto dependerá del mercado, como en cualquier otra industria.

PHOTON Todavía no ha comentado mis cálculos. ¿Son correctos?. ¿Un año de producción y ya habrán amortizado la fábrica?

Rüter Si los precios de los módulos y del silicio siguiesen como están, sus cálculos podrían salir, pero está por demostrar si los fabricantes podrán alcanzar esos beneficios en el futuro. Estoy convencido de

que los precios de los sistemas y los módulos descenderán significativamente a partir de 2008. Porque los gigavatios que lleguen en los próximos dos años solamente encontrarán clientes suficientes si

bajan los precios. Por eso en la práctica es previsible que necesitamos de dos a tres años para amortizar la fábrica. Aparte de eso, queremos reinvertir los beneficios de la fábrica en la próxima generación. Generaremos un flujo de caja positivo para poder mantenernos al nivel de los asiáticos, algunos de los cuales hoy ya tienen planes para crecer hasta el nivel de un gigavatio.

PHOTON basta con mirar a Sharp.

Rüter Estoy absolutamente convencido de que para el 2010 ya estará prácticamente decidido qué empresas siguen en la carrera y cuáles no. Creo que será extraordinariamente difícil para los fabricantes que solamente cubran un elemento de la cadena de valor y, además, este proceso de filtro habrá que superarlo en un mercado cada vez más competitivo. Esto significa que los fabricantes deben poder estar en la línea de salida con una estructura de costes que ya les permita obtener beneficios. Esa es la base para poder financiar los pasos de producción siguientes.

PHOTON ¿Con qué beneficios cuentan para el 2008?

Rüter Estoy absolutamente convencido de que para el 2010 ya estará prácticamente decidido qué empresas siguen en la carrera y cuáles no. Creo que será extraordinariamente difícil para los fabricantes que solamente cubran un elemento de la cadena de valor y, además, este proceso de filtro habrá que superarlo en un mercado cada vez más competitivo. Esto significa que los fabricantes deben poder estar en la línea de salida con una estructura de costes que ya les permita obtener beneficios. Esa es la base para poder financiar los pasos de producción siguientes.

PHOTON ¿Con qué beneficios cuentan para el 2008?



En construcción: la fábrica Conergy de Francfort del Oder.

Rüter En el conjunto de las empresas de todas nuestras tecnologías, hasta 2008 queremos obtener un margen EBIT del 10%, acompañado de un flujo de caja positivo.

PHOTON Si además dispusieran de una planta de producción de silicio en el lugar adecuado, probablemente todavía conseguirían más. ¿Por qué no la construyen?

Rüter Estábamos a punto de comprar una fábrica para modernizarla y ampliarla, con los precios actuales habría sido un negocio lucrativo. Pero había dos argumentos que nos decidieron a abandonar ese proyecto. En primer lugar, las inversiones en las nuevas fábricas: vemos que en el mercado aparecerán capacidades enormes, por lo que el precio del silicio no podrá permanecer en los niveles actuales. En 2007 todavía será alto, pero a partir de 2008 veremos precios totalmente distintos, cosa que hoy en día ya se

confirma en nuestras negociaciones....

PHOTON ¿Cuánto costará entonces el kilo de silicio en 2008?

Rüter Se debe tener en cuenta, y ese es el segundo factor, que la producción de silicio de hecho es una producción química, en la que se obtienen subproductos con los que un recién llegado no puede hacer nada, pero las empresas químicas sí. Por eso a medio plazo tendrán una ventaja de costes. No quiero hacer ninguna predicción de precios.

PHOTON ¿Por lo tanto tienen asegurado el suministro de silicio hasta finales de 2008?

Rüter Sobre eso ya informaremos en el momento adecuado. De todos modos estamos en mejor situación de lo que se rumorea de vez en cuando en el mercado, pero existen un par de motivos por los que a veces la táctica debe ir por delante de la publicación. Es algo que en el pasado ya ha demostrado su valor: si me hubiera preguntado en agosto si íbamos a empezar con una producción de obleas, células y módulos en Francfort del Oder, tampoco le hubiera podido responder. Pero si observa lo que salió a la luz en noviembre, sabrá que nos habíamos preparado para ello con antelación suficiente; con otros temas sucede lo mismo.

Con Hans-Martin Rüter habló Christoph Podewils