

Günther Cramer, miembro de la Junta Directiva de SMA Technologie

“Las expectativas para el mercado PV español se incrementan, una vez eliminado el límite de 100 kW”

Günther Cramer es diplomado-ingeniero, nació en 1952 en Alemania, está casado y tiene un hijo. Bajo el lema “seamos realistas e intentemos lo imposible”, fundó en 1981 la empresa SMA con dos compañeros de universidad. Durante sus estudios de electrónica, prestó mucha atención a las normativas sobre las energías renovables. Después de finalizar sus estudios, trabajó como ayudante de cátedra del profesor Werner Kleinkaud y se centró en el desarrollo y estudio de sistemas de regulación para instalaciones eólicas. Por medio de la I+D y la nueva tecnología ha conseguido, tras la introducción en el mercado de la primera serie de inversores en 1989, una reducción específica de más del 75% en el precio. Hoy en día SMA Technologie constituye una empresa multinacional con filiales alrededor del mundo a la que pertenecen más de 1.300 trabajadores, consiguiendo llegar a formar parte del grupo de cinco empresas que ofrecen una mayor calidad de vida a sus trabajadores.

¿Cuál es su punto de vista y expectativas respecto al mercado solar español?

SMA Technologies comenzó hace dos años en España con oficinas en Barcelona, no sólo para vender el producto, sino también para ofrecer servicios que son muy importantes para nuestros clientes, en relación con las instalaciones y con la profesionalidad. Ahora mismo nos estamos concentrando en el sector que más está creciendo, que es el de los inversores centrales. Lo que realmente quiero destacar en España es nuestro producto, que ofrece muchas ventajas en servicio, fiabilidad y eficiencia para las personas que después se van a encargar de gestionar el sistema. Pienso que el próximo año tendremos muchas más instalaciones en este campo.

¿Qué productos tiene en mente para el mercado español?

Estamos mejorando nuestro montaje para conseguir mejor eficiencia, además de mejorar el control y la comunicación. Introduciremos todo esto a comienzos del próximo año. Las expectativas para el mercado fotovoltaico español se han incrementado, una vez que se ha eliminado el límite de 100 kW, con lo que va a ser posible realizar instalaciones mucho más grandes.

¿Y respecto a Europa? ¿Cuál es la posición de la compañía en el mercado solar europeo?

Somos el mayor fabricante del mundo de inversores. Tenemos filiales en Italia, España, Francia y Suiza y estamos estudiando entrar en nuevos mercados europeos lo antes posible. Esperamos que el crecimiento de la empresa en los nuevos mercados sea rápido, porque necesita ser más rápido de lo que parece serlo ahora. Si miramos a España, ha tardado tiempo en desarrollarse, lo mismo que ha sucedido en Italia.

Entonces, ¿los próximos esfuerzos de desarrollo del mercado solar serán en Italia?

Primero en España y después en Italia, Francia y Suiza. El resto de los mercados están en estudio en este momento. Lo que estamos haciendo es desarrollar inversores que sean capaces de trabajar en todas las redes eléctricas del mundo, que es muy importante. Tratamos de permanecer alejados por delante de nuestros competidores en el mercado. Somos los líderes tecnológicos y con nuestra propia tecnología protegemos nuestra posición en el mercado.

Así pues, utilizar vuestra tecnología hace más sencillo emplear también



vuestros equipos...

Como ya hemos alcanzado cierto nivel tecnológico, lo que tenemos que hacer ahora es facilitar al máximo la instalación y el servicio para nuestros inversores, con lo que será más sencillo manipular e instalar nuestros productos.

Y en cuanto a la progresión del mercado fotovoltaico, ¿Ve posible que reduzca su ritmo de crecimiento en los próximos dos años?

Hemos superado el proceso del silicio. Cada vez hay más y más módulos en el mercado y ese crecimiento tan rápido del mercado que hemos visto este año (mucho mayor de lo esperado) creo que se va a mantener durante algún tiempo, cada vez con precios más bajos. No pienso lo mismo de Alemania, que es un gran mercado ya muy desarrollado.

Pero en España, ¿podemos esperar que el mercado continúe con el ritmo de crecimiento actual?

Sí, estoy seguro de que será así. Pienso que no hay punto de retorno para la energía solar fotovoltaica mientras la industria consiga seguir bajando los precios de los sistemas fotovoltaicos. Y eso es precisamente lo que tenemos que hacer, tenemos que ser competitivos económicamente frente a otros recursos energéticos. Estoy seguro de que en menos de diez años en países como España se llegará a la paridad.

¿Qué piensa de las compañías españolas en el mercado solar?

Las empresas españolas de energía solar son cada vez más profesionales. En mi opinión la entrada en vigor de la nueva regulación ha supuesto el momento crucial para el mercado solar español. Ahora son mucho más sencillas y más responsables.