



Ignacio Muñiz. Director General de SMA Ibérica

SMA ofrece productos específicos para el mercado español

SMA offers specific products for the Spanish market

Tras una experiencia de cuatro años en la industria del automóvil, Ignacio Muñiz comienza su andadura en el sector fotovoltaico en el año 2001, como ingeniero de proyectos en la entonces Flabeg Solar Internacional, fabricante de módulos FV con sede en Gelsenkirchen (Alemania). La experiencia en Flabeg Solar, absorbida en el 2003 por Scheuten Glassgroep, concluye en el 2005 cuando SMA propone a Ignacio Muñiz responsabilizarse de la filial de SMA en España. En esta entrevista analizamos con Ignacio las actividades de SMA y del sector FV en España en estos últimos meses.

¿Cómo ha resultado la llegada de SMA a España? ¿Se han cumplido las previsiones iniciales?

La actividad comercial de SMA se remonta 11 años atrás con la llegada del Sunny Boy a España de la mano de Rosendahl-Energetechnik. A finales del año pasado SMA adquiere Rosendahl Energetechnik, y se garantiza con ello la base organizativa para crear la filial de SMA en España. Hoy ya somos cuatro personas en San Cugat, un equipo pequeño pero con una fuerte sinergia. Conseguimos cubrir todas las facetas para las que se ha creado esta filial en España, actuando tanto como una oficina comercial de venta como desde el punto de vista de servicio técnico. La prioridad en este primer trimestre ha sido crear una estructura local, los resultados comerciales se han mantenido en un segundo plano.

¿A nivel de producto tenéis novedades

para este año ?

Tenemos 3 productos específicos para el mercado español. Dos monofásicos, el Sunny Boy SB 3300 y el Sunny Mini Central SMC5000, y un trifásico de 100 kW, el Sunny Central SC100 en sus versiones Indoor y Outdoor. Estos 3 productos llevan algo más de un año desde su lanzamiento instalándose con éxito a lo largo y ancho de la geografía española. En esta feria hemos tenido la oportunidad de presentar por primera vez en España el SMC80000TL, un producto con unas prestaciones (rendimiento, plazo de amortización, estética, etc.) que lo hacen tremendamente atractivo.

Se trata de un monofásico que siempre en múltiplos de 3 unidades opera como un trifásico. Debido a su rendimiento (98% máximo) y a su coste específico este modelo es el inversor ideal hasta instalaciones de 500 kW a 1 MW.

Hoy nos encontramos con una escalada exponencial en la demanda de instalaciones que aprovechan la energía solar en el mercado español, de hecho circula información sobre una burbuja - demasiadas peticiones frente a las previsiones y posibilidades reales.

Efectivamente, hay un importante calentamiento a nivel de peticiones de oferta y de solicitud de puntos de conexión. En la prensa económica se ha publicado que para toda España hay solicitados más de 5 GW de potencia en puntos de conexión, cuando estamos hablando de un mercado que el año pasado no sobrepasaba los 25 MW. Probablemente esta disparidad en las cifras describa mejor que nada lo que puede ser una burbuja, algo no real. También florecen muchas empresas con objetivos más coyunturales que estructurales, cuya filosofía se reduce a aprovechar "el

Ignacio Muñiz is in charge of the SMA office in Spain since 2005. In the following interview, we analyze with him the activities of SMA and the photovoltaic sector in Spain during the last months.

"The SMA commercial activity started 11 years ago with the release of Sunny Boy, brought to Spain by Rosendahl-Energetechnik. By the end of last year, SMA bought Rosendahl Energetechnik, which guarantees the organizational base to create the office of SMA in Spain. We cover all the stages for which the office was opened: we are a commercial office as well as a sales office from the point of view of the technical support".

"The company provides three specific products for the Spanish market: Sunny Boy SB 3300 and Sunny Mini Central SMC5000 (both single-phase), and Sunny Central SC100 (three-phase of 100 kW) in their Indoor and Outdoor versions. These three products are being installed for something more than a year from their release with success in Spain. We have had the opportunity to present for the first time the SMC80000TL at the Energy Congress. Due to its yield (98% max) and its specific cost the inverter is appropriate for installations from 500 kW to 1 MW".

"It has been published in the economic press that there are more than 5 GW requested for a market no bigger than 25 MW. This difference describes better that what it is happening in the market is not real. On the other hand, it is necessary the companies fields to be defined (some companies manufacture, others commercialize and distribute, others install, etc). To solve this situation, bonus should affect all the chain value and reach the manu-



facturer of raw material. The German solution of a 5% decreasing bonus depending on the year the installation has come into operation is an intelligent approach. This obliges to the component manufacturers to be a 5% more competitive".

"The production costs should be lower to reduce the period of investment returns. And, this can be achieved investing in industrialization and developing technology. When the thin film technologies are more industrialized there will be a positive impact in the market. The solar silicon shortage is encouraging manufacturers of crystalline modules to be interested in the thin film world. There are no news from companies that want to invest in this technology in Spain".

"All the manufacturers think that the market volume for Spain in 2006 will be around 50 MW. SMA Ibérica would like to meet the aim to supply 8 MW of the total figure. This would mean a bigger market share regarding 2005. SMA can grow more than its competitors: we have a wide range of products, from the smallest single-phase of 700 MW until the biggest three-phase of 1 MW that offers very much versatility".

"We are supported by a human group in Germany that covers from the development to the technical support, with the experience of having a park of 300.000 inverters working worldwide".

"Regarding the technical support, we have two action lines depending on the type of product. We are creating a partners network for the three-phase inverters, and spare pools in the clients room for small power one-phase inverters. The client -installer or distributor- has a series of equipment for spare, and in the case the inverter fails it can use that spare, supply the new equipment and remove the faulty one. SMA removes it from the installations and sends it to be repaired in Germany. These two action lines are reinforced with our own 900 hotline for technical, and an intense training of our commercial and technical partners".

filón" de la fotovoltaica. Es necesario que las empresas se hagan planteamientos más serios, ya que la madurez del mercado sólo se puede dar sobre un tejido empresarial con competencias más acotadas (que unas empresas fabriquen, que otras empresas comercialicen y distribuyan, que otras instalen, etc.).

¿Existe algún peligro debido a esta burbuja? ¿Qué soluciones se pueden presentar además de la especialización del sector?

Podría pasar lo que hace un tiempo, a mediados de los noventa, pasó con la cogeneración, pero en España el sector de las energías renovables debería aprender de aquella experiencia. La prima no sólo debe ser un catalizador para la actividad instaladora, sino que debe afectar a toda la cadena de valor, hasta llegar al fabricante de la materia prima. La solución alemana de una prima decreciente del 5% en función del año de la puesta en marcha de la instalación, me parece un planteamiento inteligente.

Esto obliga a los fabricantes de componentes a ser cada año un 5% más competitivos, económicamente hablando. La situación actual de una explosión de la demanda introduce una gran señal de ruido, en una tendencia del sector a reducir los costes de fabricación de componentes. Pero el ruido, la visión oportunista, debe dejar paso a la música, la visión futurista de un kWh fotovoltaico sin la necesidad de las muletas de una prima.

De todas formas, el tiempo de recuperación de las inversiones sigue siendo alto.

Todo pasa porque los costes de producción sean cada vez más bajos a través de inversión y tecnología. Desde el 14% de rendimiento de un panel comercial de hoy hasta el límite del 40 % que marca la física cuántica hay un largo camino por recorrer. Esto se consigue invirtiendo en industrialización y desarrollando tecnología. Cuando las tecnologías de lámina delgada estén más industrializadas habrá una repercusión positiva en el mercado. La escasez de silicio de grado electrónico o grado solar está siendo un revulsivo para esta tecnología y es curioso ver cómo fabricantes de módulos vinculados hasta ahora a la tecnología cristalina están haciendo interesantes incursiones en el mundo de la capa fina. En España, sin embargo, no tengo noticias de empresas

que quieran invertir en esta tecnología a nivel de fabricación.

Previsiones para el mercado español.

Casi todos los fabricantes coincidimos en cifrar el volumen de mercado para España en el 2006 entorno a los 50 MW. En SMA Ibérica nos gustaría cumplir con el objetivo de poder suministrar 8 MW de esa cifra total. Esto sí supondría una mayor cuota de mercado respecto al 2005, pues sí que pensamos que SMA está en condiciones de crecer en España más que sus competidores. Tenemos una amplia gama de productos desde el monofásico más pequeño de 700 W hasta el trifásico más grande de 1 MW que ofrecen mucha versatilidad. Nos sentimos muy respaldados por un equipo humano en Alemania que cubre competencias desde el desarrollo hasta el servicio técnico, con la experiencia de tener un parque con más de 300.000 inversores funcionando en todo el mundo. En España aunque estas cifras nos resulten galácticas, el potencial es enorme. El equipo humano que tenemos aunque reducido no le tiene miedo a crecer. Para no crecer desordenadamente hay que crear estructuras y ahí es donde en lo que a inversores se refiere el servicio técnico y post-venta es un tema clave.

A nivel de servicio técnico, tenemos dos líneas de actuación en función del tipo de producto. Para los inversores centrales trifásicos se está creando una red de partners de servicio, y para los inversores monofásicos de pequeña potencia habilitamos en las dependencias del cliente pools de recambio. El cliente - el instalador o el distribuidor tiene una serie de equipos para recambio, y en el caso de que el inversor falle puede hacer uso de ese recambio, suministrar el equipo nuevo y retirar el defectuoso. SMA lo recoge en las instalaciones y se envía a reparar a Alemania ya que es allí donde se realizan las pruebas y ensayos una vez concluida la reparación.

Estas dos líneas de actuación las reforzamos con una línea 900 de asistencia técnica propia y una actividad intensa de formación de nuestros partners comerciales y técnicos.

En este 2006 lo segundo se traduce en la realización de 7 seminarios técnicos de producto en 7 ciudades españolas diferentes.

