

Isofotón doblará ventas y tendrá beneficios en 2011»

La vinculación de Ángel Luis Serrano con Málaga viene de niño, ya que su padre tenía un negocio en El Morche (Torrox)



JOSÉ VICENTE RODRÍGUEZ. MÁLAGA

Llegó en julio a la presidencia de Isofotón después de comprar la empresa a Bergé en un estado crítico, ¿cómo se siente ahora?

Muy contento y con más ilusión. Evidentemente me he encontrado muchos problemas, todos sabemos la situación en la que estaba Isofotón, pero son problemas con solución y la plantilla está motivada, que es fundamental. Ya se ven mejoras, Hemos aplicado modificaciones de fabricación gracias a nuestro socio coreano, y bajado el coste de los productos un 15%.

¿Qué se hizo mal en Isofotón para estar al borde de la quiebra?

Cometió dos errores clave: uno, no estar posicionado en los mercados exteriores, y dos, descuidar el factor coste. Esto último no era antes muy importante, porque las primas públicas eran muy elevadas, pero las tarifas están bajando en España y en todo el mundo, y eso debe llevar a las compañías a ser competitivas. Estamos a sólo tres años de un mercado sin apoyos ni subvenciones, y con ese modelo trabajamos. También estamos haciendo un esfuerzo en innovación. Antes a Isofotón la copiaban otras empresas, trabajamos por recuperar esa vanguardia.

¿Recibió algo bueno de los anteriores propietarios?

La parte buena de la herencia es que Isofotón es una marca posicionada, con un nivel alto de calidad alto reconocido a nivel internacional. Ese trabajo está hecho. En las otras cosas que se hicieron, no vengo a mirar por el espejo retrovisor a buscar errores que no me interesan. Yo trabajo en un plan de futuro para poner en valor el potencial de esta compañía.

Diga un ejemplo.

La alta concentración. Somos una de las cinco empresas en el mundo que tenemos esta tecnología en su grado de madurez, y hace sólo un año Isofotón tenía esta línea en venta. Pues bien, no se ha vendido y se apuesta por ella como uno de los pilares de futuro. No es que vaya a sustituir al silicio, pero es una tecnología más eficiente en zonas de irradiación directa y de altas temperaturas: los desiertos. El Sáhara en África, el Mojave en California, el Gobi en Asia... ése va a ser uno de los pilares de Isofotón.

Cuando compró la compañía dijo que sus dos objetivos eran duplicar la producción y concentrar las ventas en el exterior.

Duplicar producción es ya un hecho. Heredamos la compañía con una capacidad de 110 megavatios al año y con las inversiones en nuestra línea automática ya disponemos de 220-230 megavatios para 2011. El hecho de reducir costes en fabricación, sin tocar ni un empleo, nos ha permitido ya algo importante: traíamos unas pérdidas heredadas de 20 millones en el primer semestre de 2010. Pues este diciembre ya hemos alcanzado un punto de equilibrio y para 2011 esperamos beneficios. Es una situación completamente diferente a la de 2009: 330 millones de deuda y perdiendo dinero.

¿Qué evolución de ventas esperan en 2010 y 2011?

Las ventas en 2009 fueron de 68 millones de euros con 20 megavatios. Este 2010 lo vamos a cerrar con 125 millones de facturación tras vender 90 megavatios y para 2011 esperamos obtener ventas de 233 millones, con una comercialización prevista de 180 megavatios. Vamos a ir duplicando cifras cada año. El problema hasta ahora de Isofotón es que tenía una compañía preparada para fabricar 230 megavatios en un año y sólo producía 30, así es normal que sobren todos los empleados. Nosotros hemos venido a que la empresa funcione en toda su capacidad.

El otro punto era potenciar las exportación, que a su juicio se había abandonado.

Es que la crisis de Isofotón vino precisamente porque se centró en el mercado español cuando éste funcionaba y abandonó los mercados internacionales. Cuando se paró el mercado interno se trató de volver al exterior, pero claro, eso lleva tiempo, y por eso se sufrió. Ahora mismo, nosotros hemos logrado que el 90% de nuestras ventas estén ya fuera de España, la gran mayoría en Europa. Nos hemos fijado llegar a los 500 megavatios en dos años, pero para eso es fundamental el acceso a EEUU y China.

¿Qué novedades hay del proyecto de planta de producción que construirá en Ohio?

Acabo de llegar de EEUU, me he reunido con el nuevo gobernador republicano, John Kasich, y debo decir que incluso nos ha incrementado lo que habíamos negociado con el anterior gobernador demócrata. El proyecto es construir una fábrica con 100 megavatios de capacidad donde invertiremos 25-30 millones de euros. Como contrapartida, Ohio nos garantiza que la producción tendrá salida los primeros años a un proyecto de 50 megavatios que será alimentado por nuestra fábrica. Kasich lo que ha hecho es añadir otros 150 megavatios, con lo que tenemos ya una cartera de 200. La fábrica la construiremos en 2011 y empezará a funcionar en 2012.

Creo que también tienen algo visto en China.

Estamos negociando con el Gobierno chino en dos provincias, pero el acuerdo no está aún cerrado. Lo importante es que Isofotón debe estar en estos mercados porque se avecina un

cambio: hasta ahora dos terceras partes del mercado fotovoltaico estaban en Europa y el tercio restantes en Asia y Estados Unidos, pero esos porcentajes van a intercambiarse, queremos estar presentes. La inversión global en China y EEUU será de 100 millones en tres años.

¿Fabricarán entonces fuera?, ¿podría afectar eso en un futuro al trabajo de la sede de Málaga?

Isofotón fabricará en todos estos mercados. La fábrica de Málaga fabricará para Europa y el norte de África, que da para 230 megavatios, la de EEUU lo hará para ese país y para México o Argentina y la de China para Asia, que incluye desde Japón a Oriente Medio y Australia. Tenemos que fabricar cerca del cliente para ahorrar costes y competir. Pero el centro de Málaga seguirá siempre creciendo, porque aquí estará la I+D, e Isofotón lo que vende es alta tecnología y no tanto el ensamblaje del producto.

Isofotón tuvo muchas ayudas públicas que no fueron rentabilizadas, ¿han recibido ustedes incentivos?

Lo único que hemos recibido de la Junta es un aval bancario de 12 millones de euros para obtener préstamos de circulante. No hemos tenido subvenciones públicas, y así lo preferimos. Y el dinero que nos presten los bancos o las cajas será devuelto con sus intereses.