

## Sharp: la división solar crece La facturación aumenta más del 50 por ciento en el negocio solar



Sharp ha hecho crecer con fuerza el negocio solar en el primer semestre de 2010 (de abril a septiembre). Con una facturación de 1.550 millones US\$ (129.960 millones de yenes), la división solar de la empresa ha alcanzado un crecimiento del 50,7 por ciento respecto al mismo período del año pasado. Con ello, el porcentaje sobre la facturación total de Sharp también ha aumentado, al 8,6 por ciento. En el primer semestre del ejercicio, Sharp vendió en todo el mundo 579 megavatios en células solares. La empresa prevé un total de 1.300 megavatios para finales de marzo de 2011, cuando termine el ejercicio.

### Por la senda del crecimiento

“La energía fotovoltaica es una de las principales áreas de negocio de Sharp, una en la que continuamos experimentando un desarrollo más rápido”, explica Peter Thiele, vicepresidente ejecutivo de Sharp Energy Solution Europe. “Actualmente estamos realizando grandes inversiones para aumentar nuestra capacidad de producción y seguimos apostando por Europa como mercado solar del futuro”, declara Thiele. Con el aumento de la capacidad en Gran Bretaña e Italia, Sharp está llevando a cabo su estrategia de “producción local para consumo

local”. La empresa evita así los efectos de las fluctuaciones del tipo de cambio y reduce al mismo tiempo las distancias y los costes de transporte. Sharp considera también ventajas competitivas los accesos al mercado internacional, establecidos desde hace muchos años, y el crecimiento del llamado negocio “downstream”, es decir, de actividades más cercanas al punto de venta que a la producción.

Más información en  
[www.sharp-world.com](http://www.sharp-world.com)

