

## El hombre detrás del ascenso y la debacle de Solyndra

**Dana Hull**

(Traducción de Luis C.A. Gutiérrez a la nota publicada en el *San Jose Mercury News*, California)

---

Cuando en mayo de 2010 el presidente Barack Obama visitó Solyndra, el entonces CEO Chris Gronet le ofreció un tour personal en lo que fue el cenit del meteórico despegue y ascenso de este ejecutivo. Pero tras bambalinas Solyndra ya estaba en problemas. Gronet, un veterano tecnólogo de Silicon Valley quien había fundado la compañía, ya había sido eximido discretamente de muchas de sus funciones ejecutivas y el consejo de administración de Solyndra ya había empezado a buscar un sustituto.

Poco más de un año después de la visita presidencial, Solyndra se acogió a la bancarrota, despidió a más de mil empleados y desató un fiero debate sobre el rol del gobierno en su apoyo a compañías de energías limpias.

Dos ejecutivos de Solyndra fueron llamados a testificar ante el Comité de Energía y Comercio de la Cámara de Representantes, y aunque invocaron el derecho que les otorga la Quinta Enmienda a no incriminarse a sí mismos, Gronet había permanecido lejos de los reflectores. Pero documentos dados a conocer por investigadores del congreso y entrevistas con antiguos empleados indican que él, más que ningún otro, es el responsable del súbito ascenso de la compañía y de su espectacular caída.

Gronet fundó Solyndra en 2005 y presionó personalmente en busca de la garantía de crédito por 535 millones de dólares de parte del Departamento de Energía, crédito utilizado para construir nuevas instalaciones de manufactura de más de 3 mil metros cuadrados en la carretera interestatal 880. Envío urgentes correos electrónicos a funcionarios del Departamento de Energía cuando la solicitud de su compañía sufría retrasos o tropiezos. Asistió a una reunión en la Casa Blanca ofrecida por el Secretario de Energía Steven Chu y el Secretario del Tesoro Tim Greithner, presionó a Chu para que visitara Solyndra e incluso le sugirió los temas sobre los que podría hablar.

Pero mientras Solyndra se apresuraba para construir su nueva fábrica, la demanda de sus paneles solares cilíndricos se iba reduciendo en medio de una fiera competencia y de una recesión global.

### Ilusiones

Ex empleados de Solyndra dicen que Gronet, descrito a menudo como inspirador y agresivamente ambicioso, puso el corazón, el alma y su reputación profesional en la compañía pero se enamoró perdidamente de una tecnología que resultaba costosa y que tenía un interés comercial limitado.

“Chris es básicamente un tipo decente, pero es como muchos grandes emprendedores de Silicon Valley”, dijo un ex empleado que trabajó cerca de Gronet y que aceptó hablar bajo la condición de permanecer anónimo. “Había una exuberancia irracional sobre el diseño cilíndrico. Uno de los mayores peligros para un hombre negocios es enamorarse de su producto. Se crearon muchas ilusiones de que este producto era mejor que cualquier otro.”

Gronet, quien vive en Portola Valley y ha mantenido un bajo perfil desde el colapso de Solyndra, no respondió a varias solicitudes de entrevista. Su abogado, Miles Ehrlich, declinó hacer comentarios para este reportaje debido a las investigaciones en curso por parte de representantes republicanos sobre la garantía de crédito, quienes están buscando señales de favoritismo político, y por parte del Departamento de Justicia

sobre un posible fraude contable. Gronet aparentemente está preparando una nueva empresa de tecnologías limpias.

Gronet no ha sido acusado de ningún delito ni se le ha solicitado testificar ante el Congreso. Sin embargo, mensajes electrónicos hechos públicos como parte de la investigación demuestran el intenso y directo rol que jugó presionando para la garantía de crédito para Solyndra bajo las dos administraciones (de Bush y de Obama).

### **Mensajes agresivos**

La primera solicitud de garantía de crédito ante el Departamento de Energía de Solyndra ocurrió a fines de 2006. Una garantía de crédito no es un crédito directo, sino una obligación contractual de que el gobierno federal cubriría la deuda en caso de que el beneficiario fallara en hacerlo. Conforme la aprobación de la solicitud se retrasaba porque el Departamento de Estado recopilaba más información sobre el cambiante mercado solar, Gronet se iba frustrando y enfadando.

“Me siento consternado al saber que el viernes nuestra solicitud ha sido retrasada una vez más”, escribió Gronet en un mensaje electrónico enviado el 12 de enero de 2009 a Steve Isakowitz, en ese entonces director de finanzas del Departamento de Energía. “Mucha gente ha trabajado los días feriados para asegurarnos de que habíamos cumplido con nuestra parte en este proyecto.”

Ese mismo día, más tarde, en otro intercambio con Isakowitz, Gronet volvió a presionar indicando que estaba hablando con David Frantz, hombre cercano a George W. Bush quien era director del Programa de Garantías de Crédito del Departamento de Energía.

“Tengo en la línea a David Frantz, y encuentro la respuesta simplemente inaceptable”, escribió Gronet. “La disculpa de David no es suficiente.”

Un mes después Gronet escribió otro mensaje electrónico delineando diez condiciones que le gustaría que el Departamento de Energía cumpliera mientras Solyndra trataba de conseguir fondos de inversionistas privados. Presionó a Chu para que hiciera una visita a la planta, e incluso le sugirió temas sobre creación de empleos y ecología que el Secretario de Energía podría utilizar.

“Otro ejemplo de cómo el país resuelve problemas con la maquinaria de la innovación (el diseño del nuevo panel solar que surgió en Silicon Valley),” escribió Gronet en su mensaje electrónico del 20 de febrero de 2009. “Espero que Solyndra pueda ser el primer gran proyecto con resultados rápidos del Programa de Garantía de Créditos.” (Los documentos conocidos hasta la fecha no incluyen una respuesta directa a la lista de diez condiciones de Gronet.)

### **Experiencia en Silicon Valley**

Gronet, de 49 años, tiene un sólido currículum en Silicon Valley incluyendo un grado de bachiller en ciencia de materiales y un doctorado en procesamiento de semiconductores en Stanford. Uno de sus maestros fue James Gibbons, el legendario decano de la Escuela de Ingeniería de Stanford.

A mediados de los 80, Gibbons y un pequeño grupo de estudiantes de doctorado, entre ellos Gronet, trabajaron en un “procesamiento térmico rápido” (*rapid thermal processing*, o RTP), que es un proceso de manufactura de semiconductores que involucra el calentamiento rápido de obleas de silicio a temperaturas extraordinariamente elevadas.

Gronet y Gibbons registraron juntos varias patentes y fundaron una empresa inicial llamada G-Squared Semiconductor, con el objetivo de manufacturar equipo de RTP. La firma Applied Materials adquirió G-Squared en 1991 por una cifra no informada, y Gronet se volvió el director general del Grupo de Productos RTP de Applied. Permaneció con Applied durante 11 años, hasta 2002.

Después de unos años fuera de escena se unió a U.S. Venture Partners en Menlo Park como empresario en ciernes, una estrategia frecuente de ejecutivos talentosos que desean lanzar sus propias empresas tecnológicas. En 2005 Gronet empezó a visitar las oficinas del National Renewable Energy Laboratory (NREL) en Colorado, que es el mejor laboratorio gubernamental en investigación y desarrollo de energías renovables. La gran mayoría de paneles solares fabricados en el mundo están hechos de silicio, pero investigadores del NREL y de otros lados estaban experimentando con materiales como cobre, indio, galio y selenio, conocidos por sus siglas como CIGS.

“Él quería empezar y nos dijo ‘¿Podrían decirme qué es eso de los CIGS?’”, comenta Rommel Noufi, un investigador solar del NREL que conoció a Gronet en 2005. “Estuvimos un año mostrándole la tecnología. Él es un muy buen científico y una persona con la que es fácil trabajar, muy conciliador y adaptable.”

Uno de los principales problemas con la tecnología CIGS es que es muy sensible a la humedad. Gronet y su equipo finalmente diseñaron un nuevo “factor de forma”: en lugar de fabricar un panel solar plano, ellos grababan el material CIGS en un tubo de vidrio y lo insertaban en un segundo tubo herméticamente sellado.

“Desde mi punto de vista, era una idea ingeniosa”, comentó Noufi. “Pensamos que ahí había algo nuevo.”

En mayo de 2005 se fundó Gronet Technologies, la cual fue rebautizada como Solyndra en enero de 2006. Ese mismo año la compañía respondió a una convocatoria del Departamento de Energía para estimular la inversión en tecnologías limpias. Respondieron 143 compañías, y Solyndra fue una de las 16 a las que se invitó a continuar y a enviar su solicitud completa. El proceso fue arduo: ejércitos de consultores revisaron las solicitudes y finalmente la de Solyndra fue aprobada, ya bajo la administración de Obama.

El entonces gobernador Arnold Schwarzenegger y el secretario Chu asistieron a una ceremonia formal de alto nivel de colocación de la primera piedra de la fábrica original en Fremont en septiembre de 2009, y Solyndra rápidamente se convirtió en el emblema tanto del programa de estímulos a la inversión como de la promesa de empleos verdes.

## **Fuera de escena**

Sin embargo, el mercado solar estaba cambiando rápidamente. El costo del silicio cayó en picada y la competencia china se expandió, inundando el mercado.

Después de la visita de Obama en mayo de 2010, Gronet desapareció de escena un buen tiempo. Brian Harrison fue designado nuevo CEO en julio de ese año; los inversionistas que estaban en el consejo de administración de Solyndra declinaron comentar por qué Gronet había sido hecho a un lado. Gronet continuó en el consejo, pero renunció a su cargo de director el 19 de agosto, unos días antes de la caída de Solyndra, la cual solicitó la bancarrota en septiembre.

“Él continuará buscando nuevas oportunidades y retos en tecnologías limpias,” informó Solyndra en las últimas noticias conocidas después de su cierre. “Le agradecemos a Chris por sus innovaciones y esfuerzos para fundar Solyndra y por su visionario liderazgo durante los primeros cinco años. Le deseamos éxito en sus nuevos proyectos.”