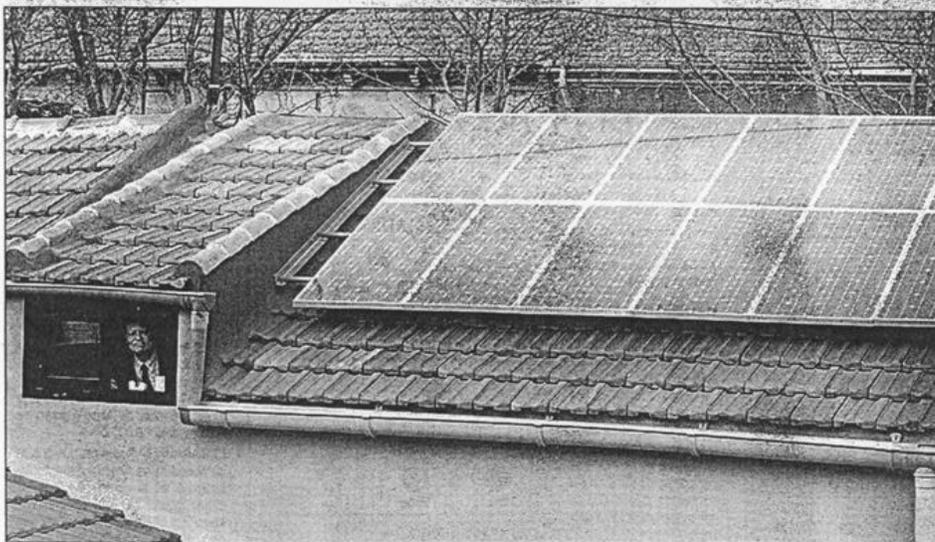


## VIDA URBANA



Ignacio Rosales posa en el tejado donde tiene instalados los paneles solares.

BERNARDO DIAZ

MARTA ARROYO

¿Se imaginan poder robarle un poco de energía al sol y además lograr venderla? Eso es lo que debió pensar Ignacio Rosales cuando consiguió que Unión Fenosa se comprometiera a pagarle toda la energía que los paneles solares fotovoltaicos, instalados en el tejado de su vivienda, inyecten en la red.

Este particular se ha convertido en el primer autoprodutor de energía solar remunerada. Después de librar una dura batalla durante meses en los despachos de la compañía eléctrica ha conseguido una auténtica hazaña. Por cada kilovatio que registre su contador solar cobrará 66 pesetas.

Esta es la cantidad que estipuló por real decreto el Ministerio de Industria y Energía para primar este tipo de instalaciones. Una cifra tres veces superior al coste de la energía eléctrica convencional que, pese a la presión de los grupos conservacionistas, nadie había conseguido cobrar hasta ahora. «Como presidente de la Asociación de la Industria Fotovoltaica, lo que pretendía era dar ejemplo. Quería demostrar que la energía

HAZAÑA ECOLOGISTA

## El hombre que vendió el sol a Unión Fenosa

El madrileño Ignacio Rosales se convierte en el primer autoprodutor de energía solar remunerada

solar es rentable también en la ciudad», explica.

Según sus cálculos, una instalación como la suya, de 1,5 kilovatios de potencia, funcionando a pleno rendimiento durante cuatro horas diarias, produce 1.800 kilovatios al año. Toda esta energía traducida a pesetas le reportará un ingreso adicional de unas 10.000 anuales. Una paga extra caída del cielo, que le ayudará a rebajar el recibo familiar de la luz.

«En mi caso, al tratarse de una instalación de potencia reducida no nos abastecemos de su energía, sim-

plemente la vendemos», precisa Rosales.

Su hazaña le ha convertido en el héroe de los ecologistas, que llevan años tratando de concienciar a la sociedad de las ventajas de esta energía alternativa, gratuita, sin combustibles, sin residuos y silenciosa.

«Es estupendo que un ciudadano haya superado las trabas administrativas y se haya convertido en autoprodutor. Ahora hay que conseguir una normativa que regule las condiciones que tiene que cumplir cualquier instalación de este tipo para

que otras muchas personas sigan sus pasos», apunta Carlos Bravo, responsable de la campaña de energía de Greenpeace.

La mayor pega de las instalaciones solares es el precio de los paneles de silicio. Doce módulos similares a los de Ignacio cuestan 2,5 millones de pesetas.

Para Carlos Bravo los bancos tienen la solución. «Ahora que hay condiciones de mercado, que es posible obtener rentabilidad, es necesario que habiliten líneas de financiación que permitan adquirirlos con facilidades de pago o con créditos blandos. Sólo así aumentará su consumo y descenderá su precio».

El objetivo de Greenpeace es que, dentro de unos años podamos ir al hipermercado a comprar un panel, igual que acudimos ahora a por una lavadora.

En el ranking de producción de energía solar, España ocupa el tercer puesto, inmediatamente después de EEUU y de Japón. Como consumidores, sin embargo, estamos a la cola, por detrás de países tan poco soleados como Suecia y Noruega. Para invertir esta situación existe un Plan de Fomento de las Energías Renovables.