

# Negocio en el tejado

INMACULADA G. MARDONES, Madrid

Ignacio Rosales exhibía ayer ufano el primer contrato de venta a la red eléctrica de energía solar producida por una vivienda particular.

No es para menos. Desde que el Gobierno anunció hace más de un año las primas que se iban a pagar a los productores de energías renovables, Rosales es el primero que consigue a título individual acogerse a esa promesa. Venderá a Unión Fenosa, la compañía eléctrica de su área, 2.131 kilovatios-hora al año, lo que le aportará unos ingresos mensuales de 10.000 pesetas.

En el patio de entrada de su pequeña casa, en la lujosa colonia madrileña de El Viso, un gran cuadro de instalaciones eléctricas muestra el contador de entrada de energía procedente de la red y el de salida.

Arriba, en una de las vertientes del tejado, un pequeño panel solar de no más de 13 metros cuadrados es el responsable de que Rosales se haya convertido en productor y vendedor de energía, tal como figura en el registro de la Comunidad de Madrid.

## Dos millones de coste

Él juega con ventaja. Es el presidente de la Asociación de la Industria fotovoltaica española (ASIF, [www.asif.org](http://www.asif.org)), un colectivo que produce el 10% de todos los paneles solares que se fabrican en el mundo. A fuerza de paciencia y de recorrerse despachos en el Instituto para la Diversificación de la Energía (IDAE), el Ministerio de Industria, la Comunidad de Madrid y una entrevista personal con el consejero delegado de Unión Fenosa, Victoriano Reinoso, ha conseguido ser el pionero en conseguir un contrato individual para vender la energía que produce en su tejado. Experiencias colectivas hay muchas, incluida la del palacio de La Moncloa.

De los 2.127.840 pesetas que le costó la instalación, 844.740 han sido subvencionadas por la Comunidad de Madrid, con cargo a un programa de ahorro y eficiencia energética —cada autonomía tiene un plan propio que atiende con sus presupuestos—. El contrato con Unión Fenosa le permite vender a 66 pesetas cada kilovatio/hora que genera su tejado, como recoge el decreto sobre las

## Un madrileño se convierte, con la energía solar de su casa, en el primer vendedor particular de electricidad

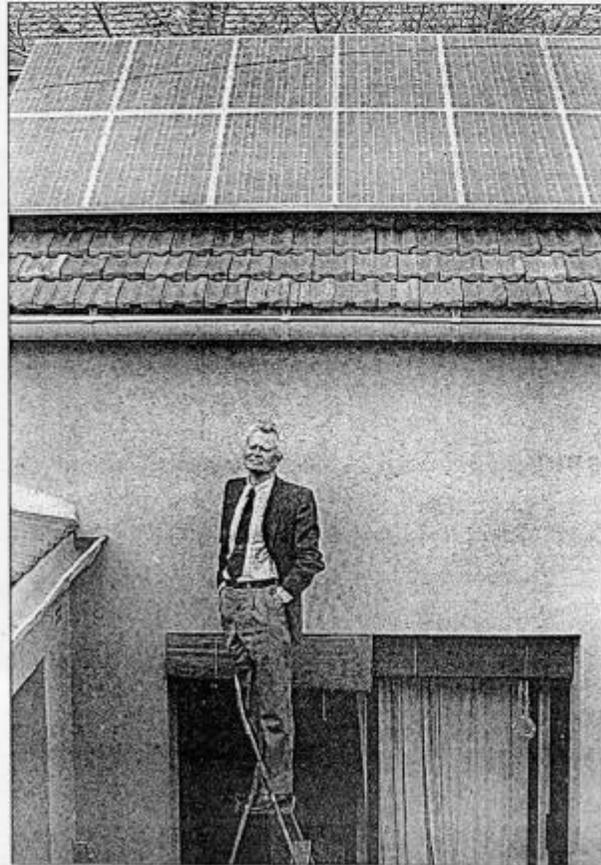
primas a las que están acogidas las energías renovables, en este caso fotovoltaica (la más favorecida). Para tranquilidad de los productores individuales no hace falta darse de alta como autónomos, según ha asegurado el Ministerio de Trabajo.

El caso de Rosales aunque novedoso, no deja de ser testimonial. Los 130 metros cuadrados de superficie que tiene su casa consumen 200.000 pesetas al año en energía eléctrica. Cuando hicieron la última reforma no tuvieron la precaución de instalar calefacción radiante o por agua caliente. Se dejaron seducir por la propaganda de las eléctricas de que salía muy económico el sistema por acumulación. Todo lo contrario. Así que lo

comido por lo servido. Paga 200.000 y cobra 120.000 en facturas separadas.

La experiencia de Rosales es una excepción y no podrá extenderse a cualquier particular hasta que el director general de la Energía apruebe la orden sobre las condiciones de conexión de instalaciones fotovoltaicas a la red que ya debía estar vigente. La Comisión Nacional de la Energía la tiene retenida a la espera de incorporar sus alegaciones.

En Europa algunos países han apostado fuerte por la promoción de techos solares. Alemania ha instalado en un año ocho megavatios de potencia, la misma que tiene instalada España. Italia le ha seguido los pasos con un programa similar. Con su caso particular, que espera amortizar en ocho años, Rosales quiere demostrar que lo importante es empezar, que ya es algo en un país sobrado de sol.



Ignacio Rosales en el patio de su casa con instalación fotovoltaica. / MIGUEL GENE