

# Finançar la Transició Energètica.

**Josep Centelles i Portella**

[josep.centelles@gmail.com](mailto:josep.centelles@gmail.com) [www.portella.cat](http://www.portella.cat)

Publicat a Alternativas Económicas N° 45, març 2017 versió en català

## Introducció.

Malgrat el Govern del Regne d'Espanya sembla que es manté en la antípodes, poca gent s'atreveix avui dia a negar la necessitat d'abandonar l'era dels combustibles fòssils i transitar cap a un model energètic sostenible basat en capturar energia dels fluxos biosfèrics que ens ofereix la natura. No es tracta d'una mera especulació, el COP 21 de París 2015, que ha estat ratificat per més de la meitat dels estats signataris, ho confirma i ho oficialitza.

D'altra banda, cada vegada és més evident i també cada vegada més acceptat que, gràcies als avenços tecnològics acumulats per la humanitat al llarg de segles, avui el món sencer podria funcionar en base a energia de fonts 100% renovables. Això és així sense haver de renunciar al cap mena de confort energètic (la qual cosa no vol dir que s'hagi de continuar amb el brutal malbaratament actual).

Una tercera constatació és que generar electricitat de fonts renovables ja està sortint més barat que usant els vells artefactes de cremar combustibles o fissionar urani. Darrerament hem vist proliferar camps eòlics i fotovoltaics que entren al mercat sense necessitat de subvenció. Això ha succeït a Califòrnia, Alemanya, Xile i fins i tot a Espanya on els vents governamentals li bufen contra les renovables. N'hi ha prou amb veure la planta fotovoltaica de SomEnergia a Alcolea del Río (Sevilla) o l'última subhasta eòlica a subvenció zero.

Les renovables són competitives i no generen externalitats negatives (contaminació, deute extern, especulació, guerres, etc.). Resulta evident que la Transició Energètica comença a caminar sola. Però, igual que les criatures que comencen a caminar, necessita unes carrutlles. Cal ajudar-la. Els ajuts que necessita la transició energètica són de diversos tipus. En primer lloc cal eliminar les barreres que alguns li posen; si la criatura la deixem sempre tancada dins del parc, poc avançarà. En segon lloc cal desbrossar-li el camí, és a dir, cal donar-li facilitats regulatòries i financeres. En tercer lloc mereix i encara necessita subvencions, suports en positiu especialment en el camp de la investigació i, en concret, al camp de l'emmagatzematge.

En aquest context, atès el cost marginal gairebé zero de les renovables, possiblement el primer problema de fons de la transició energètica és el seu finançament. Problema que s'aguditza quan ens centrem en el sector de l'auto-generació o captació a Km0.

## Els reptes del finançament de les renovables a Km0.

Entenem per generació o captació a Km0 la que es fa a les cobertes d'habitatges, indústries, poliesportius, hipermercats, pèrgoles d'aparcaments, etc., i també en multitud d'espais residuals del sistema viari, talussos, vorals, mitjanes de les autopistes, cobertures de làmines d'aigua de canals i pantans, etc. Es tracta de captacions de relativa poca potència i molta proximitat que **no ocupen terrenys susceptibles d'altres usos**. Els experts estimen que en un model del 100% renovable aquesta captació a Km0 (solar fotovoltaica i tèrmica, mini-eòlica, geotèrmica, etc.) pot arribar a cobrir entre un 20 i un 25% del total d'energia útil necessària. La resta, amb inversions i projectes de més magnitud la podríem denominar **captació a Km100**, doncs tampoc ha d'estar molt allunyada.

La captació a Km0 en àrees residencials i polígons industrials és doncs una part significativa del pastís energètic global i com a tal cal estimular-la i haurà de ser adequadament finançada. Té l'avantatge de minimitzar les pèrdues de transport i per tant abaratir els costos generals del sistema, però el tret més destacat és que empodera als auto-generadors (famílies i empreses) fent créixer la seva responsabilitat cívica-energètica. Les experiències alemanyes i daneses demostren que on s'expandeix l'autogeneració i la gestió local de l'energia, s'acaba amb el malbaratament i es guanya en eficiència (per cert, encara que ho dissimulin, **l'eficiència és la bèstia negra de l'oligopoli**, ja que els comporta menys facturació).

Convençuts que la generació distribuïda a Km0 és desitjable des de tots els punts de vista cal cuidar-nos dels falsos profetes que la idealitzen. Veiem massa sovint discursos de ciència ficció que diuen literalment així: "*... les energies renovables no poden ser considerades mercaderies -el que impedeix la formació de preu- ni ser portades al mercat per vendre-les i comprar-les.*" O també qualificant-les de "*fonts energètiques sense cost per al consumidor, és a dir, amb valor d'ús però sense valor de canvi.*" Fa la impressió que es confon el cost marginal zero amb un somiat cost zero, tot gratis! El perillós discurs de la "desmercantilització" circula per determinats cercles que s'autoconsideren progressistes i això pot derivar no només en una decepció, sinó fins i tot en una enorme frustració que generi desconfiança i rebuig a qualsevol proposta de transició. És el que més desitja l'oligopoli.

Les empreses i la ciutadania estem acostumats a pagar cada mes les factures de la llum, del gas i de la gasolina com si d'un "lloguer" es tractés. En canvi quan tractem de les renovables a Km0 cal una **mentalitat d'inversor** que bé podria qualificar-se de "**actitud de propietari responsable**". És a dir, es tracta de destinar diners (estalviats o acumulats per algú) per invertir-los en captadors dels fluxos biosfèrics que, llavors sí, ens regalaran energia per molts anys. Amagar els costos d'inversió en el discurs propagandístic de les renovables és insensatesa o mala fe.

Més enllà de l'autogeneració residencial, el major potencial de captació a Km0 correspon als polígons industrials. En pocs anys, el polígon que no disposi d'una empresa agregadora que gestioni la simbiosi industrial (energia + recursos en economia circular) serà com si tal polígon no disposés de clavegueres o d'enllumenat. Una PIME que es dedica a fabricar taules o bolígrafs no té per què ser experta en gestió energètica i menys saber que si s'associés amb tres empreses veïnes més podrien tenir un sistema de cogeneració que rebaixaria la seva factura elèctrica i els seus costos de climatització a menys de la meitat. És urgent fer caure el Reial Decret que impedeix o dificulta molt la creació d'aquest tipus de agregadores/gestores d'energia. Són l'únic camí cap a la veritable eficiència energètica de la qual tant es parla i tan poc es fa.

Les empreses i/o residents de manera individual o, encara millor, les empreses locals agregadores que es dediquin a col·locar plaques fotovoltaïques i equips de cogeneració, necessiten un finançament adequat per a tals inversions. La pregunta és, la banca espanyola està disposada a aquest tipus de finançament?

### **La banca espanyola no sembla estar per aquests afers.**

Qui més qui menys recorda l'extinció de la banca pública existent a Espanya iniciada amb la fe del convers pel PSOE a mitjans dels 90's i culminada el 1999 amb la compra d'Argentaria pel BBV que va passar a ser BBVA. Per ser més recent no cal recordar la penosa història de com pràcticament s'ha aconseguit extingir la banca de proximitat que representaven les caixes d'estalvi (no deixa de cridar l'atenció que els seus més notoris protagonistes hagin estat dos ex vicepresidents, Rodrigo Rato i Narcís Serra ).

Sense pràcticament banca pública (només queden institucions de segon pis, l'ICO, l'ICF i poca cosa més) i potser encara més greu, sense banca de proximitat per a les PIMEs, el panorama financer es redueix als grans bancs que estan molt més disposats a mantenir els negocis de l'oligopoli energètic (petroli, gas i electricitat) que atendre a l'auto-generació de Km0 o a les potencials empreses agregadores i gestores d'energia que poguessin obrir-se pas localment.

Més enllà del biaix polític de la banca apareix un altre problema que és rabiosament senzill: per a la banca donar 20 crèdits de 10.000.- € costa vint vegades més que donar un crèdit de 200.000 €. Encara pitjor, donar un crèdit de 30.000 € per a una instal·lació de cogeneració o de captació fotovoltaica resulta, en termes d'avaluació i gestió bancària, molt més costós que donar una hipoteca per un pis de 100.000.- €. L'amor al totxo dels nostres bancs també deriva del fet que estudiar projectes industrials els resulta molt cansat. Són vergonyosament mandrosos. Avaluar una hipoteca ho fa un becari espavilat, mentre que avaluar un crèdit de renovables necessita una mica més de professionalitat.

És cert que no tot s'acaba en la gran banca, a més de la banca ètica estan apareixent també empreses de crowdlending (com el crowdfunding però no com a donació, sinó com préstec amb interessos) especialitzades en energies renovables (per exemple ECrowd!) Que analitzen amb professionalitat aquest tipus de projectes i ofereixen unes rendibilitats acceptables. Però desenganyem-nos, el seu camp d'acció és limitat, al nostre parer la veritable solució està en la banca pública.

El propi director de la revista **Alternativas Económicas** al (2013) escrivia: "*Cal una clara separació entre les activitats financeres útils per a la inversió i l'ocupació, que haurien de comptar amb protecció pública, de les activitats especulatives*". Molts altres han reivindicat una banca pública especialitzada en el finançament de sectors estratègics considerats d'interès públic cosa que hauria de ser tan normal com ho és en els nostres països veïns.

Alemanya, amb més de 10 anys de govern Merkel (que no té res d'esquerres) ha mantingut i potenciat sempre un banc públic, el **KfW**, dedicat específicament al suport de les PIMEs i posant especial èmfasi en el tema de la generació i distribució de energies renovables (*Energiewende*). El cas de França resulta encara més interessant doncs com Espanya havia privatitzat tot el seu sistema financer, però en 2005 sota el Govern Chirac, de nou res d'esquerres, va recrear sota el curiós nom de OSEO un sistema públic de finançament i suport a les PIMEs . Al 2013 li va ser retornat el títol oficial de banc: Banque Publique d'Investissement o **Bpifrance**. Així que ningú s'esquinci les vestidures per reclamar una banca pública.

De tota manera, cal reconèixer que en un Regne d'Espanya governat pel PP i recolzat per PSOE parlar de banca pública és com esmentar la corda a casa del penjat. A Catalunya encara ens queda l'esperança de construir una república que amb una ben regulada banca pública de proximitat atengui amb serietat la sostenibilitat i l'ocupació digna que les renovables ens poden aportar.

Josep Centelles és autor de "**Cap al 100% Renewable; Reflexions sobre la Transició Energètica a Catalunya i su governança**" (editorial Octaedro, 2015).