

LAS COOPERATIVAS ENERGÉTICAS



Erika Martínez / Santiago Ochoa de Eribe
GOIENER



Erika Martínez / Santiago Ochoa de Eribe
Goener / Goener

El movimiento cooperativo no es novedoso en el sector empresarial; de hecho, se calcula que a nivel mundial hay actualmente 2,6 millones de cooperativas que suman 1.000 millones de miembros. La combinación de cooperativas y sector eléctrico tiene también cierto recorrido histórico.

Podemos retrotraernos a principios del siglo XX cuando surgen las primeras cooperativas eléctricas, de ámbito eminentemente municipal, donde la cadena de producción-distribución-consumo se integraba de forma natural en el ámbito municipal¹. Debe señalarse que estas agrupaciones no tenían en cuenta la tecnología, y se aprovechaba el recurso de la zona (saltos de agua y carbón principalmente).

Los vectores de fuerza de estas iniciativas se centraban en: proyectos locales, satisfacción de necesidades básicas, ámbito no lucrativo y/o benéfico social.

La evolución económica y tecnológica posterior supuso la concentración de activos, en tamaño y capital, de modo que la diseminación inicial fue

desapareciendo. Tanto en el ámbito de la distribución como de la comercialización, la llegada de la liberalización del sector eléctrico en 1997², da lugar al proceso de desaparición de estos modelos iniciales. Hoy en día subsisten algunas cooperativas eléctricas originales que, si bien son testimoniales en el ámbito económico, son un referente y modelo de aprendizaje.

En los años 70, con la primera crisis del petróleo, se produce otro movimiento más amplio, a nivel europeo y del que España no se hace eco. Comunidades de particulares por la zona norte deciden tomar la iniciativa de promover proyectos basados en renovables. Mantienen los principios ya señalados, pero en este caso hay una apuesta explícita por las energías renovables.

En una segunda oleada, tras el desastre de Chernóbil, se produce una nueva expansión sobre todo en territorio alemán, austríaco, etc. En 2013 se crea ResCoop³, una organización sin ánimo de lucro para el desarrollo de la democracia energética

1. <http://www.electricadealginet.com/historia/>

2. <http://enercoop.es/historia/>

3. <http://www.energiaysociedad.es/manenergia/1-5-el-proceso-de-liberalizacion-de-los-sectores-energeticos/>



en Europa. Actualmente representa 1.240 iniciativas y a 650.000 personas activas en este tipo de movimientos. Entre ellas se encuentran la mayoría de las cooperativas españolas.

En España, hacia el 2010 se produce un segundo despliegue de cooperativas eléctricas siendo SOM ENERGIA la pionera. Pronto seguirán GOIENER y otras de carácter más regional. Hoy en día, 17 cooperativas ya están agrupadas en la UNION DE RENOVABLES⁴, y entre todas, el censo puede alcanzar las 100.000 personas.

Las cooperativas, en general, fundamentan su existencia en la promoción de energías renovables, la participación/propiedad colectiva, la democracia interna y el desarrollo de la economía local.

Para ello persiguen ser cada vez más competitivos e innovadores en un ámbito de alta competitividad como es el sector eléctrico. Una de sus ventajas es poder disponer de 'tiempo' y elaborar curvas de aprendizaje gracias al apoyo de las personas socias.

Promover la implantación de renovables supone reducir el flujo monetario fuera del país en el consumo de electricidad. Implica desarrollar cadenas de valor en los procesos de puesta en marcha y mantenimiento de instalaciones. Desde una perspectiva tipo *Engineering, Procurement and Construction* o meramente como promotores. Este camino no es ni ha sido fácil. En 2013 el borrador de Ley de sector eléctrico dejaba fuera del mismo a cualquier cooperativa la capacidad de comercializar, siendo este aspecto corregido gracias a la presión de las cooperativas decanas valencianas.

Durante años, el hecho de vender energía renovable no ha sido una clara ventaja competitiva para las cooperativas ya que, en este aspecto comparten nicho de mercado con otras comercializadoras convencionales. Por otra parte, el diseño desacertado en el ámbito de primas al sector hace que este tipo de energías sean vistas por muchos como energías caras.

Ante estas dificultades, las cooperativas vienen respondiendo con procesos de aprendizaje (resiliencia

gracias a la apuesta de las personas socias), intercambio de información entre cooperativas (colaboración dentro del sector), apoyo en el capital social (los cooperativistas aportan un capital antes de contratar servicios de modo que sufragan o alivian parte de los costes financieros que algunas otras empresas del sector deben negociar con entidades financieras).

Toma de decisiones lenta: En las cooperativas las decisiones deben revestir un carácter de máximo consenso. La gerencia debe contar con el respaldo del Consejo Rector. Se busca una continuidad y flujo de toma de decisiones continuo, lo que supone que personas que no están en la ejecutiva deben mantenerse profundamente informadas para poder tomar decisiones lo más ágiles posible. Si alguna decisión supone emplazar a la asamblea, por cuestión estatutaria puede demorarse 1 año su actuación.

Adquisición know-how sectorial lento: Las remuneraciones que se barajan dentro del sector hacen que las cooperativas no resulten atractivas para ciertos perfiles profesionales. A pesar de ello, la apuesta por formar equipos de profesionales cualificados

conlleva cierta lentitud en la adquisición de know-how. En algunos casos se cuenta con entidades externas asesoras, con el fin de ir mejorando los procesos de compra, el conocimiento legal, etc.

Percepción de "ser empresa" (sólo beneficio): El perfil de persona que se vincula a las cooperativas, sobre todo en los inicios, demanda más una visión de ONG que de empresa, a pesar de que las cooperativas sean economía social. La optimización de la cuenta de resultados suele chocar con el carácter no lucrativo de bastantes cooperativas.

Decisiones de largo plazo, compromiso: Las decisiones o compromisos de largo plazo son soportados con un nivel de implicación muy grande. La ejecutiva se sabe 'soportada' por toda la masa social en el desarrollo de los proyectos. No es garante de acierto, pero sí de respaldo.

Apoyo financiero propio: La aportación al capital social que realizan los socios antes de su condición de consumidores permite desarrollar el proyecto sin la incertidumbre propia de la financiación.

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Proceso más complejo en la toma de decisiones • Falta de experiencia histórica en el sector • Percepción de "ser empresa" (sólo beneficio) 	<ul style="list-style-type: none"> • Decisiones largo plazo, compromiso • Apoyo financiero propio • Baja-nula morosidad • Agregación conocimiento elevado • Inter-cooperación
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Legislación contraria (bono social p.ej.). • Aumento de complejidad sector → aumento de costes. • Percepción de "no ser empresa" (sólo social). 	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnología favorable entornos P2P. • Reducción progresiva costes en entorno producción renovables. • Redes colaterales sensibles al modelo (alimentación, vivienda). • Diseño de productos-servicios AD-HOC (PPA, Blockchain). • Servicios donde no llegan las "tradicionales" (reducción consumo, pobreza energética).

Tabla 1: DAFO de las cooperativas energéticas.

4. <https://rescoop.eu/>

Baja-nula morosidad: El compromiso ya lleva implícito una cooperativa garantiza que el nivel de morosidad será bastante bajo, dando tranquilidad a la cooperativa en su crecimiento y despliegue.

Elevada agregación de conocimiento: El nivel profesional de la cooperativa no viene dado por el perfil, únicamente, de sus trabajadores, sino de todos los socios que, con conocimientos acreditados, aportan los mismos como otro elemento de valor al proyecto común. Expertos en instalaciones renovables, juristas, asesores en fiscalidad y contabilidad, etc.

Inter-cooperación: Tanto dentro del sector energético como en otros, las cooperativas se buscan para llenar los huecos de conocimiento, o para encontrar oportunidades en común.

Legislación contraria (bono social p.ej.): La ley es la misma para todos, pero determinadas decisiones penalizan a las comercializadoras 'pequeñas'. Es el caso del bono social, por ejemplo, que grava a las empresas proporcionalmente por número de clientes y no por facturación o volumen de energía.

Aumento de complejidad sector-aumento de costes: El cumplimiento de todas las exigencias, incluidas las de carácter recaudatorio en la cadena del sector (impuesto eléctrico, tasa municipal, protocolos de reclamaciones CNMC, etc.) provocan una gran carga administrativa pero ninguna compensación a la comercializadora.

Percepción de "no ser empresa" (sólo social): Existe una percepción general en la sociedad de que las cooperativas no son 'empresas', lo que provoca incluso cierta reticencia a operar con ellas.

Tecnología favorable entornos P2P: La aparición de tecnología y protocolos basados en entornos de intercambio directo casa muy bien con el modelo

cooperativo de reducción de verticalidades y toma de decisiones distribuida.

Reducción progresiva costes en entorno producción renovables: Algunas tecnologías han conseguido ya ser plenamente competitivas en precios, sin necesidad de recibir ayudas del Estado.

Redes colaterales sensibles al modelo (alimentación, vivienda): Entidades con diferentes QUÉ (energía, vivienda, alimentación, seguros, finanzas) comparten un mismo CÓMO, basado en los principios colaborativos del cooperativismo y la solidaridad. Esto permite la retroalimentación entre sectores generando potenciales usuarios.

Diseño de productos-servicios AD-HOC (PPA, Blockchain): La toma de decisiones descentralizada, la eliminación de la intermediación en aspectos de bajo valor, o el acuerdo a largo plazo derivado del compromiso de los integrantes de las cooperativas, permiten que los dos actores (consumidores y productores) confluyan en modelos de proyecto novedosos que faciliten sus objetivos finales⁵.

Servicios donde no llegan las "tradicionales" (reducción consumo, pobreza energética): En el ADN de las cooperativas está transmitir información, empoderar a la ciudadanía en general, ayudarla a que la energía sea algo entendible y poder tomar decisiones en consonancia. Este aspecto social dota de mayor legitimidad y credibilidad al proyecto. ¿Por qué una cooperativa energética?

Cuando en 2010 aparecen las primeras cooperativas energéticas en España, la oferta de comercializadoras 100% renovables era poco significativa.

Las cooperativas surgen principalmente fruto de la inquietud de personas del ámbito civil, académico, pequeños instaladores o empresas vinculadas



al ámbito de las renovables o ambientalistas. Han visto modelos cooperativos por Europa y deciden replicarlos.

Las cooperativas de reciente creación se han topado con la moratoria a las renovables de 2012, lo que durante unos años ha provocado un parón general en el ámbito de la generación. Por eso, sus esfuerzos se han centrado en la comercialización. Todas adquieren su energía en el pool. Algunas empiezan a usar coberturas de riesgo en los mercados de derivados, y otras van dando pasos de cara a diseñar un modelo propio de PPA.

Precisamente, los mecanismos basados en PPA podrían ser los más adecuados por el perfil de las cooperativas. Acuerdos bilaterales con productores (propios o implicados en el proyecto cooperativo), incluyendo condiciones con criterios ajenos

a volatilidad de mercado. Incluso puede abrir las puertas a acuerdos internacionales, de modo que la propia red de RESCOOP.EU permita el intercambio de acuerdos entre países. En definitiva, las cooperativas eléctricas no se destacan de otras comercializadoras en el objeto prestado (comercialización), pero ofrecen otros aspectos vinculados a servicio y participación que las hacen atractivas a un sector nada desdeñable de la población.

En España tienen como objetivo, indirecta o directamente, la promoción de energías renovables para poder garantizar el suministro de las mismas a sus asociados, además de aumentar la penetración de aquellas en el sector. El escenario de dificultad y parón en este ámbito les ha afectado como a todo el sector, pero su visión a largo plazo y su enraizamiento, les otorgan la fuerza para adaptarse y poder desarrollar iniciativas acordes a sus fines.

5. <https://pylon-network.org/es/>