

## Jokin Sagarazazu

Igaro berri den Korrikako petoetan *Goien*er hitza idatzita ikusi dutenetako askok galdera bera egingo zioten euren buruari: bainazera da Goien? Hamar urte beteko ditu aurten Hego Euskal Herriaren energia berriztagarria merkaturatzen eta ekoizten duen kooperatibak, eta, txikia izanagatik ere, gaur egun 20.600dik gora kontratu ditu, eta ia 16.000 bazkide. Erika Martinez (Gasteiz, 1985) da lehendakaria. Azpimarratu du bezeroak ez ezik merkaturatzaile txikiak ere pairatzen ari direla merkatuaren gorabeherak. Hala ere, itxaropena eta ilusioa nabari zaio. «Proiektuan sinesten dugulako heldu gara honaino».

## Likidezia arazoak dituzue Goienarren. Zergatik?

Bai, hala da. Merkaturatzaileoi eskatzen digute energia erostean 11 eguneko kontsumo bermea uztea; diru hori aurreratu behar dugu, eta gero itzuli egiten digute, baina prezioak gero eta handiagoak direnez, berme horiek ere handiagoak dira, eta horrek altxortegi arazoak sortu dizkigu.

## Zuenak bezalako egitasmo batzuek porrot egin dute. Esan daiteke Goienarren bideragarritasuna jokoan dagoela?

Ez. Barne eta kanpo finantzaketak asko sendotu ditugu, eta arazoa kontrolatuta daukagu. Dena den, argi esan behar da: kooperatiba bat garelako jarraitzen dugu zutik; kooperatibista, langile eta bezeroen ahaleginari esker. Eguneko egoeran ugaritu egin dira gurea bezalako proiektuak merkatutik botatzeko aukerak: egoera izugarri aldatu da; gobernuek egun batetik bestera hartzen dituzte erabakiak. Gainera, esku gutxitan dago produktzioa eta banaketa, eta horrek izugarriko boterea ematen die haiei. Joko arauak ez dira guztiontzat berdinak. Espekulazio handia dago, sistemak ahalbidetuta.

## Nork espekulatu du?

ekoizle handiek. Hidroelektrikoei egiten dutena ez da onargarria. Haien eskuetan daude planta horiek eta gasa erabiltzen dutenak, eta teknologia horiek ezartzen dute argindarraren azken prezioa. Ikusi dugu nola komeni izan zaien hidroeletrikoen produktioa apaldu duten, gas bidezkoa lehenesteko, horrela garestiago saltzeko. Espekulazio hori amaitu beharra dago, eta merkaturatu ekoizle gehiago sartu behar dira, dibertsifikatzeko.

## Sistemak espekulazioa ahalbidetzen duela esaten duzuenean, zer esan nahi duzue?

Iazko ekainean, Espainiako Go-



RAUL BOGAJO / FOKU

## «Kooperatiba bat garelako jarraitzen dugu zutik»

Erika Martinez • Goienarreko lehendakaria

Goienarren altxortegi arazoak ditu, argindarraren merkatuko prezioengatik eta erakundeek hartutako erabakiengatik; bazkideek kapital soziala handitzeko atea zabaldu dute.

bernuak merkatuaren prezioaren sabaia 180 eurotik 3.000ra igo zuen, eta gaur egun ditugun prezioak legezkoak izatea baimendu. Egia da azpiko muga ere handitu zuela eta egun batzuetan 0 euroz azpiko prezioa izan zela. Baina hori ez da ohiko bidea izan, kontrakoak baizik, arrazoi geopolitikoengatik, bai, baina ez horregatik bakarrik.

## Erakundeen laguntzarik espero duzue?

Gobernuek ez dute kontuan hartzen merkatu elektrikoan dagoen kate osoa, eta merkaturatzaile txikiak eta kontsumitzaileek izan dugu kalterik handiena. Bestek beste, BEZaren jaitzierak eragin digu guri: %21ean erosten dugu, eta %10ean saltzen. Diru hori bueltan jasotzen dugu, baina sei hilabeteko epean, eta horrek ere eragin handia izan du gure altxortegian.

## Argindarra sortzeko gasari prezio muga bat jartzeko eskatu dute Espainiako eta Portugalgo gobernuek Bruselan. Eraginokorra izan daiteke zuentzat?

Prezioak finkatzeko sistema marginalista aldatu behar da. Gasaren mugarenak bere efektuak izan ditzaie, baina espekulazioa amaitu behar da.

## Arazoei erantzuteko, kapital soziala handitzea erabaki duzue. Urriaren borondatezko ekarpenak galdegin zenituzten; orain, derrigorrezkoak. Zergatik?

Urriko deialdia oso arrakastatsua izan zen, baina Ukrainako gerra dela eta gure egoera okertu egin da. Martxoan batzarrean erabaki genuen derrigorrezko ekarpenak aukera baimentzea, baina oraindik ez dugu ate hori zabaldu. Fakturak aurreratzeko aukera ere

onartu genuen. Ikusiko dugu. Era berean, beste finantzaketa bide batzuk jarri ditugu martxan: bankuekin, ICO kredituak, KOOP 57rekin lankidetzan aritzea...

## Nola ziurtatzen duzue erosten duzun energiaren %100 berriztagarria dela? Posible al da?

Ekoizleek, beren produktioa merkaturatzen dutenean, ziurtagiri batzuk bidaltzen dituzte, eta horien arabera erosten dugu. Egia da ez direla oso zehatzak, baina guk erosketa etikoak egiten ditugu; adibidez, ez dugu ekoizle handien ziurtagiririk erosten.

## Merkatutik pasatu gabe ekoizleekin alde biko akordioak egiteko aukera ere baduzue. Ari zarete?

Ez dugu halakorik, baina bide hori aztertzen ari gara. Kontratu mota berri bat da: ez dago kontratu tipo bat, baldintzak negoziatu behar

dira, eta irekiagoak izan daitezke. Baina ez da erraza ekoizleak bilatzea, kontratu adostea, onartzea... Dena den, kontratu bakar-rarekin ez da nahikoa, hor ere *mix*-a behar da.

## Zuek ere bazarete ekoizleak, Nafarkoopen bitartez.

Bai, eta gure planak azkartu nahi ditugu, merkatuarekin daukagun menpekotasuna murrizteko. Horretarako ere handitu nahi dugu

### «Autokontsumo kolektiboetan guk ez dugu produktu bat eskaintzen: behetik gora egiten dugu lan»

kapitala. Bi proiektu propio ditugu, hidraulikoak biak: Fagollagan (Hernani, Gipuzkoa), eta Onaitiko (Gipuzkoa) ur jauzietakoan %10 daukagu. Ikastolekin batera beste bi egitasmo ditugu, autokontsumokoak. Autokontsumoko instalazioetan laguntzen dugu, norbaita eta kolektiboetan. Gogozikusten dugu jendea; landaguneetan, hango baliabideak erabiltzeko: zentral hidraulikoak berreskuratzeko, biomasan... Eta hirietan, fotovoltaiakoak jartzeko bereziki. Gainera, asko hobetu dira baldintzak eta diru laguntzak.

## Badaude beste egitasmo kooperatibo batzuk: adibidez, Jaurritzak lagundutako Ekiolarenak. Zuen lehiakideak dira?

Trantsizio energetikoko egitasmo guztiak egokiak iruditzen zaizkigu, baina jendeak erabaki behar du zein den beretzat egokiena. Ez gara lehiakideak, baina gure eredu beste bat da: ez dugu produktu bat eskaintzen; behetik gora egiten dugu lan, komunitatearekin: zer nahi duten, zer behar dituzten, eta horren arabera lan egiten dugu. Esperientziak esaten digu horrela egiten ez bada etorkizunean arazoak sor daitezkeela.

## Zabaldu dagoen ideia da zuek eta haren gisakoetan garestiagoak direla fakturak. Eguneko egoeran bezeroak lortzeko arazo gehiago dituzue?

Gu ez gara prezioen konpetentzia sartuko, baina guk berriztagarriak soilik erabilia eskaini ahal dugun preziorik justuean saltzen dugu, irabazi asmorik ez baitugu. Bezero kopuruan ez dugu behera egin, eta bazkideak gehitu ditugu. Bezero batzuek ezin dute gurekin jarraitu, baina lagundu egiten diegu bonu sozialak eta lor ditzaten. Gu merkatu librean gaudenez, ezin dugu bonu sozialik eskaini; gure eskaera historiko bat da, baina ezin dugu. Guk eskaini ez arren, gustatuko litzaziguke jende gehiagok aukera hori izatea.