

32% de la energía deberá ser generada a partir de fuentes renovables en el año 2030, según los objetivos de la UE

Las renovables buscan quien las recicle

kioskoymas#alcost01@ucm.es

La Agencia Europea del Medio Ambiente insta a convertir este reto en una oportunidad económica

Lorena Farràs Pérez

Las energías solar y eólica, igual que el vehículo eléctrico, son tecnologías relativamente nuevas que se encuentran en plena expansión. La gestión de sus residuos no es un problema de grandes volúmenes todavía, pero lo será con el tiempo. En concreto, la Agencia Europea del Medio Ambiente estima que los desechos derivados de las renovables se multiplicarán hasta por 30 en los próximos diez años (para el 2030).

A día de hoy, muchos de los componentes de estas tecnologías son difícilmente reciclables, con lo que buena parte acaban en un vertedero, con el agravante de que en muchos casos están compuestos por materiales escasos y de gran valor. La Agencia Europea del Medio Ambiente ve en este reto "una oportunidad única para que la Unión Europea se anticipe al cambio e introduzca políticas para aplicar los principios de la economía circular en este sector emergente desde una etapa temprana".

Para Joan Ramon Morante, director del Institut de Recerca en Energia de Catalunya (Irec), es una cuestión de tiempo: "A medida que vaya aumentando la cantidad de residuos, se irá desarrollando un mercado e irán emergiendo soluciones", indica. También se muestra positivo José Pérez García, consejero delegado

de Recyclia: "La experiencia nos demuestra que los costes se acaban optimizando y volviendo rentables", señala.

El sector eólico europeo, liderado por la patronal WindEurope y por la Asociación Empresarial Eólica (AEE) en España, ha pedido que se prohíban los vertederos para palas de aerogeneradores para el año 2025. La industria del sector entiende que con dicha prohibición se contribuiría a acelerar el desarrollo de tecnologías de reciclaje. En la actualidad, buena parte de las palas acaban en vertederos porque al estar fabricadas con materiales compuestos su reciclaje es complejo y costoso. El resto de componentes de un aerogenerador, al tratarse principalmente de acero y hormigón, sí son altamente reciclables.

Ventos Metódicos es un ejemplo de cómo el reciclaje en renovables

puede convertirse en una oportunidad de negocio. La empresa, nacida en septiembre del 2019, corta las palas y las transforma en lámparas, mesas, sillas o estanterías, entre otros objetos. "Nos pagan por nuestra materia prima (las palas), de la que lo aprovechamos absolutamente todo sin recurrir a los procesos químicos altamente contaminantes que se utilizan para el reciclaje de estos componentes", explica Alex Costa Escudero, cofundador de Ventos Metódicos.

El reciclaje de paneles solares fotovoltaicos, tecnología cuyo despegue ha sido posterior a la eólica, está ahora "atrayendo un creciente interés por parte tanto de empresas como de tomadores de decisión y del público general", según la Unión Española Fotovoltaica (Unef). Los paneles de silicio, que son el 95% del total, están compuestos sobre todo por vidrio y aluminio, ambos elementos fácilmente reciclables. La complejidad llega a la hora de recuperar los materiales de las células, que son los más valiosos y los que se acaban perdiendo.

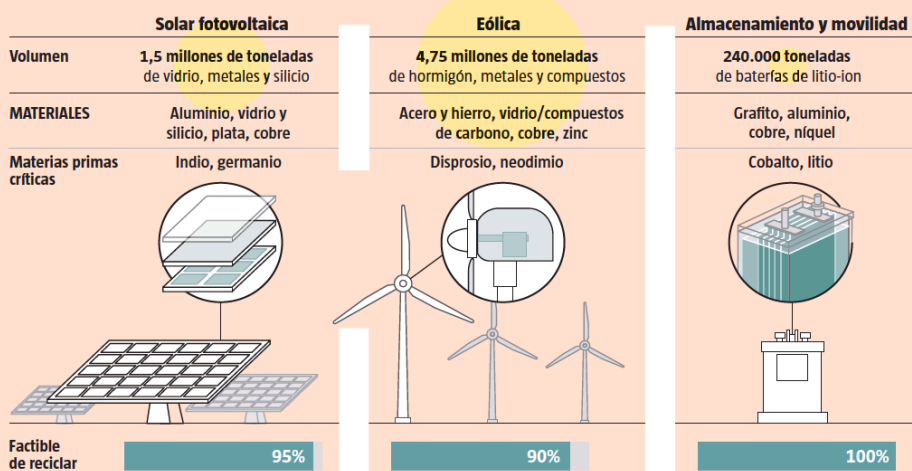
En cuanto a las baterías de los vehículos eléctricos, Agustí Chico, director tecnológico de Battech y director de la Unitat de Projectes Singlars i Laboratoris Transversals de Eurecat, explica que "las que hay circulando en la actualidad son tecnológicamente difíciles de reciclar y económicamente poco viables, por cuestiones de diseño, aunque la gran mayoría de los materiales sí son recuperables". Añade que esto cambiará en cosa de dos o tres años. ●

DATO

En diez años los desechos derivados de las renovables se pueden multiplicar por 30 hasta el año

2030

Materiales que se podrán recuperar en un año para el 2030 en la Unión Europea



FUENTE: Agencia Europea del Medio Ambiente

LA VANGUARDIA

Modest Guinjoan

Economista

El cava y el precio de la uva



Se está convirtiendo en un episodio repetitivo que el precio de la uva que pagan los cavistas está por debajo del coste de los viticultores catalanes. Lo escribí hace dos años en este mismo diario, cuando Freixenet liquidaba en 30 céntimos el kilo de macabeo y moscatel. Pues este año, los precios que marcan los dos líderes en volumen son estos: García Carrión (Jaume Serra), 28 céntimos; Freixenet, 30 céntimos (algún elaborador de vino base vinculado con la empresa paga 28). Todavía están los llamados *chatarreros*, que pagan por debajo de los 28. Codorniu paga 32. Así, como en el 2019 y 2020, los tres grandes productores de cava están instalados, vía directa o indirecta, en la banda de los 30 céntimos, 10% arriba, 10% abajo.

Presionando el precio a la baja, hay mucho producto almacenado (cava y vino base), exceso de producción (se dice que sobran 5.000 hectáreas de las 38.000 actuales, aunque la DO ha rebajado producción por hectárea de 12.000 a

Comparación en Francia, en la Champaña, y en Italia, con el prosecco, pagan precios por la uva mucho más altos que los cavistas

10.000 kilos), y la covid ha afectado negativamente al consumo.

Sin embargo, corrigiendo todo lo anterior, en el 2020 la cosecha cayó por culpa del mildiu, y en el 2021 habrá caído por culpa de la sequía.

Sea como sea, los precios de la uva siguen siendo de rebaja total con algunas excepciones, entre las cuales están empresas que han salido

de la DO, que la pagan más cara (Corpinnat, 70 céntimos el kilo; Clàssic Penedès, una pizza por encima de 50 céntimos). Mientras tanto, en la Champaña francesa siguen instalados en precios por kilo de uva que son 20 veces los del cava, unos 6 euros; la uva para la DO prosecco tiene este año como precio de referencia medio 85 céntimos el kilo, casi el triple que el cava.

Algunos de los problemas del cava arrancan de una falsa DO geográfica (Almendrales o Requena, que pertenecen a ella, quedan lejos del Penedès, no solo geográficamente), de una apuesta dominante por la cantidad y por el precio bajo, y de unas normas internas que permiten banalizar el producto. Obviamente, en un libre mercado como el nuestro cada productor fija sus precios a conveniencia. Ahora bien, uno se sorprende de encontrar un cava Cabré&Sabaté a 1,85 euros (Mercadona), un Jaume Serra (García Carrión) a 2,58, un Canals Nubiola o un Conde de Caralt (Freixenet) a 3,59. Seguro que es cava en los términos en que lo definen las normas de la DO. Merecen la calificación de cava como la tienen los más caros (que también hay). Se trata de una coexistencia muy difícil de resolver a pesar de los esfuerzos de la DO.

La incomodidad con la DO cava ha hecho que salieran algunos productores de calidad y con precios de uva dignos, entre otros. Todavía representan una parte pequeña de la producción, pero señalan un norte inequívoco. En cualquier caso, que a precios del 2021 el valor de la uva de una botella calificada de "cava" (unos 34 céntimos) sea muy parecido al valor del envase indica que pagar unos precios de uva dignos no figura en la agenda del sector. |

El sector eólico ha pedido que se prohíban los vertederos para palas de molinos