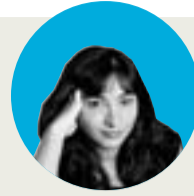


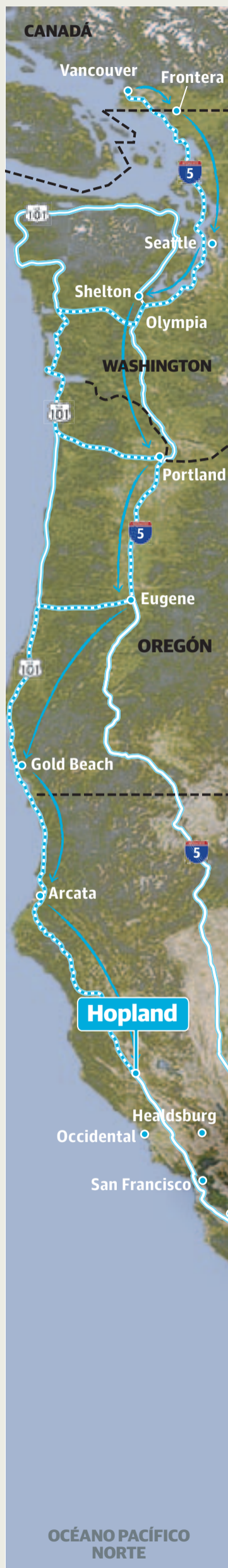
RUTA POR EL PACÍFICO VERDE CAP.12**MERCEDES GALLEGO**

El hombre que conquistó el Sol

Jon Schaeffer hizo realidad su «ecotopía» con el Instituto Solar, un paraíso de energía verde que ahora cotiza en bolsa



John Schaeffer es producto del Berkeley de los 60 y 70, la universidad pública donde se coció el activismo a las brasas de Vietnam



La Ruta 101 tiene guiños misteriosos. Cuando el cartel de Hopland evoca la tierra de la esperanza, el pueblo de ese nombre se abre entre los viñedos de la comarca del vino, como algo bíblico. Allí, escondido en un recodo del país que puso un hombre en la luna, se encuentra el hombre que trajo el sol a la tierra. Al menos a la de Estados Unidos, donde John Schaeffer vendió en 1978 el primer panel solar para el hogar.

A su paraíso solar se entra directamente desde la carretera por un camino de tierra. Sin el sofisticado reclamo de las degustaciones de caldos resulta ser la atracción más visitada entre Oregón y San Francisco: 200.000 visitantes al año.

Desde San Francisco el camino hasta la planicie donde se encuentra el Solar Living Institute (www.solarliving.org) consiste en 250 kilómetros de carretera fácil, pero si se llega por el norte, desde la Bahía de Humboldt, hay que conducir durante horas por un tramo cuya belleza intimida como una viuda negra. A poco que se levante la vista del suelo se puede sucumbir en sus brazos. La carretera atraviesa los bosques más altos del país con acentuadas curvas que a menudo mueren sin arcén. El único descanso se abre en un recodo tan espeso que la tienda de souvenirs vende gigantescas reproducciones de Bigfoot, la criatura de leyenda que se sitúa en estos bosques del Pacífico Norte. Los empinados desfiladeros dan paso a cañadas con nombres sobrecogedores como 'El Hombre Perdido' y de pronto las nubes vuelven al cielo y el sol a la tierra.

En la era de las energías fósiles, baratas para los bolsillos y tremendamente caras para el medio ambiente, lo único que ha frustrado la fascinación por el sol es el desinterés por hacer que los rayos del astro resulten asequibles y confiables. Por eso la obsesión de Schaeffer siempre ha sido educar al público y demostrar que se puede crear otra relación más luminosa con la red eléctrica que nos atrapa en su conjura para explotar el planeta.

Él hace mucho que se desenganchó de ella. Schaeffer es un producto del Berkeley de los sesenta y setenta, la universidad pública más prestigiosa de EE UU, donde se coció el activismo de la época a las brasas de Vietnam. Él mismo confiesa que su aprendizaje allí fue «una inmersión total en las políticas radicales y los estilos de vida alternativos». Cuando se graduó como antropólogo en 1971, se fue a vi-



Bigfoot, la criatura de leyenda, se sitúa en estos bosques del Pacífico Norte y está presente en las tiendas de souvenirs.

vir a una comuna hippie en este mismo condado de Mendocino, la Rainbow Community, donde 25 idealistas se repartían 120 hectáreas para crear «una nueva sociedad». En ese ambiente antitecnológico, su pequeño televisor en blanco y negro creaba antipatías, hasta que lo conectó a un panel solar y mostró a sus amigos el programa satírico 'Saturday Night Live', que acababa de nacer.

Algo tan terrestre le abrió las puertas del cielo y ya nunca más quiso alejarse del sol. No se trataba de vivir aislado en el universo, comprendió, sino de mostrar la «ecotopia» a la humanidad. Por eso montó su primera tienda Real Goods (bienes de verdad) junto a la Ruta 101, en Willits, un pueblo a una hora al norte que aún tiene salones del oeste y cañadas de vaqueros con serpientes de cascabel. En sus 32 años de vida, la empresa pionera del consumo de bienes sostenibles que ofrece instalaciones solares y «todo lo que hay bajo el sol» ha tenido varias reencarnaciones. Hoy cotiza en bolsa con ventas por valor de 200 millones de dólares anuales. «Un negocio es sobre todo una institución financiera –defiende–. Puedes tener la misión social más noble del planeta, que, si no puedes mantener la viabilidad financiera, dejas de existir, así que la sostenibilidad tiene que estar rigurosamente aplicada a la economía».

Schaeffer es un visionario de las renovables que durante mucho tiempo ha predicado en el de-

sierto, porque, con diez veces más sol que Alemania, EE UU todavía tiene la décima parte de casas conectadas a células fotovoltaicas. Apenas el 0,5%. Por suerte, el tiempo le ha dado la razón. «Hace 30 años la energía solar costaba cien dólares por vatio y hoy solo dos, mientras que la electricidad se ha multiplicado por diez», resume. Solo en los últimos tres años el precio de los paneles ha caído a la mitad. Durante este tiempo el pionero del sol también ha evangelizado al público en la conservación energética a través de un catálogo que llegó a enviar a cinco millones de hogares y que ofrecía hasta una casa ecológica, a instalar donde uno quisiera.

Sin mancharse las manos

En los años noventa, cuando el vigésimo aniversario del Día de la Tierra «encendió la luz verde a los estadounidenses», cuenta en su libro, «tanto el recordamiento de nuestra hipocresía energética como las oportunidades para demostrar lo que predicábamos se hicieron más fuertes». Fue cuando se le ocurrió dar vida a este instituto solar viviente en el que los niños viajan en tiiovivos solares. Hasta aquí llegan becarios de todo el mundo para aprender sobre instalaciones solares, diseños fotovoltaicos y comercio de placas, pero también agricultura ecológica o aislamientos naturales.

Para levantarlo no pidió dinero al banco, sino a sus clientes. «Los bancos te pagan un 8% de interés y no tienes ni idea de lo que hacen con tu dinero», anunció en su catálogo. «Aquí tienes una alternativa: envía tu dinero a Real Goods. Lo usaremos para ampliar el negocio y te pagaremos el 10% de interés, más de lo que te dará el banco. Además, tendrás la satis-

Desde cocinas hasta muñecas

El supermercado del Instituto Solar tiene soluciones luminosas para todos los gustos. Desde cocinas solares hasta maquinillas de afeitar. Incluso una muñeca de Isabel de Inglaterra con una célula fotovoltaica en el bolso que impulsa el saludo de la mano. Mientras uno se entretiene comprando sábanas de bambú y paraguas biodegradables, puede parar en el mostrador para enterarse de cómo instalar placas solares sin ninguna inversión inicial, con subvenciones estatales o pagos aplazados. «Si alguien puede permitirse la inversión, le sacará un rendimiento del 10% o 20%, y si la aplaza, pagará menos que en la factura de la luz –prometen–. No hay ni que pensarlo».

Es la atracción más visitada entre Oregón y San Francisco

▶ Próximo capítulo mañana, domingo 14 de agosto