



Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

WP3: Testing, Activity 3.17

*From EE measures to RES investments (Spain, Catalonia, Granollers
municipality)*

Deliverable 3.17.3 Business plan for energy sanation of the Palou football pitch

Final version, September 2018



Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

WP3 (TESTING) LEADER

Technical University of Crete, School of Environmental Engineering, Renewable and Sustainable Energy Systems Lab (TUC ReSEL)

RESPONSIBLE PARTNER: Granollers City Council

DELIVERABLE 3.17.3: Business plan for energy sanation of the Palou football pitch.
FINAL VERSION, April 2018.

AUTHORS: ECOSERVEIS.

CONTRIBUTORS: QUIM COMAS, VIRGÍNIA DOMINGO, DAVID MARÍ, JOSEP MARIA ROBLES,
VICENÇ PLANAS (GRANOLLERS CITY COUNCIL).

IMPORTANT NOTICE: *Reproduction of the content or part of the content is authorized upon approval from the authors and provided that the source is acknowledged.*



Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

Table of Contents

1. INTRODUCTION	4
2. ANNEXES.....	7



Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

1. INTRODUCTION

In the frame of the “Analysis of the potential of exploitation of renewables in the Palou area” (Deliverable 3.17.2), it was developed a SWOT and feasibility study of different strategies on EEM and RES investments in rural areas in order to define the best strategy to RES and energy efficiency measures (EEM) development in Palou. As a result of this work, it has been developed an “Strategy on mobilising investments for RES & EEM projects implementation in the rural area of Granollers and wider MED area”. This strategy defines the opportunities to mobilise investments, and prioritize four strategic lines of work: L1-accompaniment, support and standardization mechanisms (8 actions); L2-assets and subsidies (3 actions); L3-incentives RES projects and efficiency (4 actions); L4-financial instruments and business models environment to energy projects (3 actions).

After finding out the existence of some barriers identified in the Palou area as the perception from local community on high initial investment and transaction costs to RES development, or the lack of knowledge on RES benefits, financial instruments, tax incentives or other instruments to promote RES investments. Granollers team, assigned to implementing pilot action, decided to transform the initial elaboration of a business model for the Palou community football pitch (a public facility in the Palou area) into the development of an adequate strategy to RES investments in Palou area (at short time), which contributes to the individual and local community benefit, and to improve the present power grid and reduce its external dependency, with the opportunity to create jobs and business amongst local RES companies (suppliers and installers).



Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

In the frame of the implementation of this “Strategy”, considered as an investment plan for the expansion of RES in Palou and other rural area of MED area, it has been created a partnership at local level with the definition of a “Partnerships agreement” (MoU Agreement) to promote the implementation of the investment plan in the 3 sectors present in the rural area (farmers, industry/producers and residential), and the actions feasible to implement. The main responsibilities assigned to all members are to validate and promote the implementation of the Investment Plan, specifically on feasible actions to be carried out in Palou.

The sustainability of the partnership is based in the creation of a technical commission to follow up the MoU Agreement with the following members:

- Technician from Environment and Green Spaces Department
- Technician from Economic Promotion Department.
- Representative of neighbours associations in Palou
- Representative of farmers and producers in Palou.

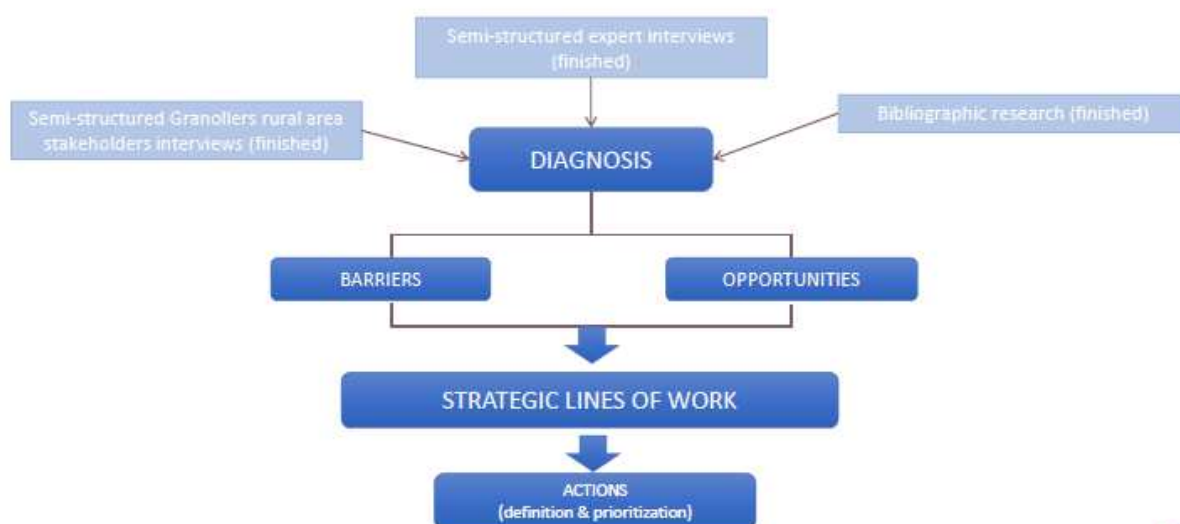
Thinking on replication and transferability of the pilot action implementation, the strategy on mobilising investments for RES & EEM projects implementation in the rural area of Granollers and wider MED area concludes on the following subjects to work in:

- Need for a medium-term vision
- Offer examples and benchmarks
- Start with effective measures and with its social acceptance.



Ajuntament de Granollers

- Link the RES and the EEM to the economy and the dignification of the rural territories.



Strategic lines of action

BARRIER	STRATEGIC LINE OF ACTION
Lack of acceptance, trust and specific knowledge. High transaction costs in the decision phase.	L1. ACCOMPANIMENT, SUPPORT AND STANDARDIZATION MECHANISMS
Low availability of capital for investments, high return times	L2. LINES OF ASSETS AND SUBSIDIES
Availability of own capital and high transaction costs in the implementation phase of projects	L3. INCENTIVES FOR RENEWABLE PROJECTS AND EFFICIENCY
Access to credit and low availability of own capital	L4. FINANCIAL INSTRUMENTS AND BUSINESS MODELS ENVIRONMENT TO ENERGY PROJECTS



Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

2. ANNEXES

ANNEX I: Survey to stakeholders .

ANNEX II: Guidelines to stakeholders interviews.

ANNEX III: Strategy on mobilising investments for RES & EEM projects implementation in the rural area of Granollers and wider MED area (March 2018).

ANNEX I: Summary (presentation) of Strategy on mobilising investments for RES & EEM projects implementation in the rural area of Granollers and wider MED area (April 2018).

ANNEX IV: English version of “MoU Agreement” of Palou local partnerships and original version (in catalan) signed by all members.



Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

ANNEX I: Survey to stakeholders .

SURVEY TO ANALISE REPLICABILITY ON THE INVESTMENT PLAN DESIGNED FOR PALOU AREA (GRANOLLERS) TO OTHER RURAL TERRITORIES OF MED AREA

1. Please describe the socio-economical context of the rural areas in your country (characteristics of the businesses present in the areas, of the population, main trends)
Podem posar algunes respostes tancades i seleccionables, per exemple:
 - a. Àrees rurals i forestals amb petites explotacions agrícoles, granges i productors locals per a l'autoconsum
 - b. Àrees rurals i forestals amb explotacions agrícoles, forestals i granges de mitjà i gran tamany que permeten la comercialització de productes.
 - c. Mix d'a i b
 - d. Other. Describe:
2. What are the main barriers identified in your country to promote investments in RES?
(please describe if there are:
 - a) Economical barriers
 - b) Cultural barriers,
 - c) Administrative barriers
 - d) Market-related barriers
 - e) High transaction costs
 - f) Knowledge barriers
 - g) Legal barriers
 - h) Other
3. What opportunities have you identified? (please describe the policies, initiatives or financing programs that help promoting RES in rural areas in your countries, as well as any previous experience in your rural areas that could enhance the implementation of investment plans)
4. Do you have successful experiences in your rural areas that could be used as example for others?
 - a. Yes. List a minimum of 1 and a maximum of 3 more relevant of these experiences:
 - b. No.
5. Is there any previous initiative based on public-private collaboration for the implementation of RES projects in your pilot area ?

- a. Yes. List a minimum of 1 and a maximum of 3 more relevant of these initiatives:
 - b. No.
6. Do the public tender protocols and grants in your pilot area incorporate energy efficiency and RES criteria?
- a. Yes. List a minimum of 1 and a maximum of 3 more relevant examples.
 - b. No.

Googleforms:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScCo_hpnxPDwjazCNWsRsa9ClnPSSN0ET-rfrTZF8Wl330aQ/viewform



Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

ANNEX II: Guidelines to stakeholders interviews.

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA AAVV

Informació que es vol aconseguir:

- Entendre possibilitats d'inversió dins del sector residencial
- Analitzar nivell d'acceptació i creença en els beneficis de les tecnologies d'ER i EE
- Analitzar els nivells d'acceptació i coneixement de diversos mecanismes i instruments financers.
- Identificar oportunitats i barreres
- Entendre quins incentius i mecanismes poden funcionar per fomentar la inversió en renovables i eficiència

Guió:

P1 – Us heu plantejat mai invertir en algun tipus de tecnologia renovable o d'eficiència? (tant a nivell individual com col·lectiu, percepció de l'entorn)

- ➔ Si: quin tipus de tecnologies? Si no s'ha fet: Perquè no ho has fet, finalment?
- ➔ No: Perquè?

P2 - Creieu que apostar per les energies renovables i l'eficiència us ajudaria a reduir costos a mig-llarg termini? (Identificar si ha fet alguna valoració econòmica dels beneficis que aportaria)

P3 – Quines creieu que són les limitacions principals per posar-te instal·lacions renovables? I per fer millores en l'eficiència energètica? Creus que seria factible plantejar-ho a nivell de comunitat de veïns? Quins problemes us podrien trobar?

P4 – Imaginem que decidissis posar-te una instal·lació fotovoltaica a casa teva, o de forma col·lectiva amb la comunitat de veïns. Quin tipus de solucions financeres et plantejaries? On aniries a buscar el capital?

P5 – Si la inversió inicial la fes una altra empresa, i l'anessis/anéssiu pagant mensualment a través de l'estalvi econòmic generat, creus que seria més fàcil que us decidíssiu a fer-la? (anàlisi acceptació contractes EPC)

P6 – Si una empresa posés la instal·lació al terrat de la vostra comunitat i us cobrés només per l'energia consumida, creus que seria més atractiu? (anàlisi contractes ESC)

P7 – Coneixeu les Empreses de Serveis Energètics (ESE)?

P8 – Si per a la inversió inicial una entitat pública us deixés els diners a un interès molt baix, i posant facilitats de retorn com p.e. que els retornéssiu a través d'impostos (p.e. IBI), us sembla que estaríeu més predisposats a invertir en EE i ER? (anàlisi mecanisme PACE)

P9 - Coneixeu eines de finançament alternatives com els préstecs col·lectius (crowdlending)?
Explicar exemple

P10 – Teniu coneixement de subvencions específiques per a instal·lacions renovables o d'eficiència? N'has demanat alguna vegada?

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA PROMOCIÓ ECONÒMICA

Informació que es vol aconseguir:

- Entendre el context socioeconòmic de Palou i les possibilitats d'inversió en ER des de diversos sectors, el marc fiscal local, l'acceptació social de les ER en els diferents sectors econòmics, les barreres existents, i valoració qualitativa dels costos de transacció identificats al territori en cada sector
- Analitzar nivell d'acceptació i creença en els beneficis de les tecnologies d'ER a Palou
- Analitzar els nivells d'acceptació i coneixement de diversos mecanismes i instruments financers dins dels diversos sectors
- Identificar oportunitats i barreres
- Entendre quins incentius existeixen actualment, quins podrien funcionar per fomentar la inversió en renovables i quins serien viables

Guió:

P1 – Estructura, perfil, caracterització dels sectors econòmics de la zona de Palou

P2 - Quins sectors de Palou han invertit ja en ER o EE? Quins factors creieu que han motivat aquestes inversions?

P3 – Quines campanyes o programes s'han fet per promoure l'EE i les ER? (identificar a quins sectors s'han dirigit). Quina ha estat la resposta/resultats?

P4 – Existeix algun tipus de subvenció per fomentar EE i/o ER? Quina i a quins sectors va dirigida?

P5- Existeixen incentius fiscals per promoure la inversió en EE i ER? S'han estudiat les possibilitats que ofereix la fiscalitat municipal (bàsicament IBI, ICIO, orientació finalista dels impostos recaptats a través de l'Art.24c Ley Haciendas locales). Creieu que seria viable i útil...

- a) Rebaixar IBI a aquells propietats que inverteixin en eficiència o ER?
- b) Fixar un tipus impositiu menor en cas de rehabilitació que en nova construcció? (si no es fa ja)
- c) Demanar l'impost a les xarxes que passen pel municipi (no només les que tenen com a destinatari final consumidors de Granollers)

P6 – Quines barreres creieu que existeixen a la inversió en EE i ER en:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P7 – Quina percepció creieu que existeix sobre l'EE i les ER en:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P8 –Indicar si creieu que es el cost d'oportunitat de les ER i l'EE és major, menor o similar a les alternatives actuals, en cada sector:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: industria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P9 –Quina creieu que és la percepció del risc d'invertir el EE i ER en cada sector:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: industria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P10 – Dels casos que coneixeu que han invertit en E i/o ER, quins instruments financers o mecanismes han fet servir? (ESEs: EPCs, ESC, 5P..., crèdits bancaris, renting, leasing, crowdlending, etc.)

P11 – Creieu que les solucions que ofereixen les ESE tenen potencial dins dels sectors esmentats? Perquè? Identificar barreres i oportunitats, maneres de fer-les conèixer, de mitigar els riscos que s'hi perceben (p.e. en sector productiu, la por a perdre confidencialitat), etc

P12 – Creieu que impulsar ESEs públiques o público-privades per a aquells sectors menys madurs (com el residencial) ajudaria a fomentar la rehabilitació d'habitatges? (ex. França i Bèlgica: Energies POSIT'IF, OSER, ESCOlimburg, etc.)

P13 - Què n'opineu d'iniciatives com el PACE (explicar), creieu que fomentarien la rehabilitació d'habitatges? Creieu que seria viable a Granollers?

P14 – Creieu que solucions com el crowdlending funcionarien amb els diferents sectors esmentats?

P15 – I el renting/leasing i el factoring/forfaiting? (per sectors primaris secundari i públic nomes, tenint en compte l'afectació als balanços)

P16 – Creieu que un servei tècnic de suport per a les decisions tecnològiques i financeres sobre aquest tema podria impulsar a invertir en ER o EE a algun o tots els sector mencionats? Creieu que seria viable impulsar-ho des de l'Ajuntament?

P17 – Creieu que es podria incentivar la inversió a través d'algun tipus de certificació específica? (sectors productius)

P18 – Per al sector residencial: creus que posar en valor aspectes com el confort o la seguretat ajudaria a incentivar la inversió en EE i ER? (p.e. quan et canvies la cuina, no ho fas valorant el payback, sinó per confort)

P19 – Creus que el mecanisme de subvencions incentiva o desincentiva les inversions en renovables?

P20 – Creieu que l'Ajuntament podria fer el paper d'estandarditzar contractes per sectors, per tal de reduir els costos de transacció?

P21 – Creieu que l'Ajuntament podria fer d'interlocutor amb entitats financeres per tal d'impulsar productes adaptats als sectors presents al territori?

P22 – Creieu que l'Ajuntament podria exercir "d'agregador" de projectes d'un mateix sector/tipologia, per tal d'aconseguir economies d'escala? (i negociar amb proveïdors)

P23 – Veieu interessant la creació d'un Fons rotatori específic per a projectes d'EE i ER? Més enllà del capital inicial, creieu que hi hauria altres barreres? (p.e. que no hi hagués demanda)

P24 – Creieu que es podria explorar el fet que l'Ajuntament (o algun servei creat ad-hoc) pogués fer de garantia de projectes impulsats des d'algun sector específic? (p.e. assumir el risc d'impagament de quotes en crèdits especials fet a la ciutadania o a PIMES, on les garanties que es demanen generalment representen una barrera per a impulsar els projectes)

P25 - Quins incentius, programes o campanyes creus que calen i funcionarien en medis rurals per tal d'incentivar la inversió en renovables?

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA ICAEN

Informació que es vol aconseguir:

- Conèixer l'estratègia catalana per a la implantació de les ER i EE específicament en l'àmbit rural
- Identificar actuacions actuals o previstes en relació al foment de les inversions en ER i EE,
- Analitzar el marc fiscal existent i possibilitats de millora, incentius existents i exploració de nous incentius per al futur,
- Estatus de la llei de transició energètica i estratègia de finançament
- Existència o previsió d'instruments d'estandarització i certificació, o d'estratègies per reduir els costos de transacció
- Analitzar les barreres i oportunitats existents en el medi rural per a la inversió en ER i EE, tenint en compte els sectors primari, secundari i residencial, i amb una visió a curt, mig i llarg termini
- Identificar oportunitats i barreres
- Identificar bones pràctiques

Guió:

P1 – Quines creus que son les principals barreres per a la inversió en EE i ER a Catalunya, i específicament a les àrees rurals? Especificar distincions de l'àmbit urbà i per sectors

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P2 - Quines creus que son les principals oportunitats per a la inversió en EE i ER a Catalunya, i específicament a les àrees rurals? Especificar distincions de l'àmbit urbà

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P3 – Quina percepció creus que existeix sobre l'EE i les ER a Catalunya, i específicament en àmbits rurals al:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P4 –Quina creus que és la percepció del risc d'invertir el EE i ER a Catalunya, i específicament

- e) Sector residencial
- f) Sector agrícola
- g) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- h) Sector públic

P5 - Existeix algun tipus d'estratègia o programa dirigit a incentivar i facilitar les inversions en EE i ER, tant des del sector públic com el privat? (si la resposta es NO: Està previst en el futur desenvolupar-la?)

P6 – En quins casos creieu que és adequat el mecanisme de subvencions? Quin resultat està tenint la convocatòria de subvencions per a bateries que es va impulsar fa uns mesos?

P7 – Creus que existeix marge per crear incentius a través de la fiscalitat autonòmica? Quins? Què seria necessari canviar en el marc estatal?

P8 - A nivell municipal, creus que seria viable i útil...

- a) Rebaixar IBI a aquells propietats que inverteixin en eficiència o ER?
- b) Fixar un tipus impositiu menor en cas de rehabilitació que en nova construcció? (si no es fa ja)
- c) Establir que certs impostos relacionats tinguin una orientació finalista per a la millora de la sostenibilitat energètica

P9 – Coneixes iniciatives, campanyes o programes exitosos per promoure l'EE i les ER? (identificar a quins sectors s'han dirigit). Serien replicables a medis rurals?

P10 –Indica si creus que es el cost d'oportunitat de les ER i l'EE és major, menor o similar a les alternatives actuals, en cada sector o tecnologia:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: industria, PIMES, etc
- d) Sector públic

Creus que quantificar aquests costos ajudaria a incentivar les inversions?

P11 – Què creus que podria funcionar per reduir aquesta percepció de risc?

P12 – Per al sector residencial: creus que posar en valor aspectes com el confort o la seguretat ajudaria a incentivar la inversió en EE i ER? (p.e. quan et canvies la cuina, no ho fas valorant el payback, sinó per confort). Quines altres estratègies es podrien utilitzar epr al sector residencial?

P13 –Quins instruments financers o mecanismes creus que es fan servir majoritàriament per als projectes d'energia? (ESEs: EPCs, ESC, 5P..., crèdits bancaris, renting, leasing, crowdlending, etc.)

P14 – Creus que les solucions que ofereixen les ESE tenen potencial dins dels sectors esmentats? Perquè? Identificar barreres i oportunitats, maneres de fer-les conèixer, de mitigar els riscos que s'hi perceben (p.e. en sector productiu, la por a perdre confidencialitat), etc

P15 – Creus que és viable a Catalunya impulsar ESEs públiques o público-privades per a aquells sectors menys madurs (com el residencial)? (ex. França i Bèlgica: Energies POSIT'IF, OSER, ESCOlimburg, etc.)

P16 - Què n'opines d'iniciatives com el PACE (explicar), creus que fomentarien la rehabilitació d'habitatges?

P17 – Creus que solucions com el crowdlending funcionarien amb els diferents sectors esmentats?

P18 – I el renting/leasing i el factoring/forfaiting? (per sectors primaris secundari i públic només, tenint en compte l'afectació als balanços)

P19 – Creus que algun tipus de servei tècnic de suport per a les decisions tecnològiques i financeres sobre aquest tema podria impulsar a invertir en ER o EE a algun o tots els sectors mencionats? Qui creus que podria/hauria de gestionar-ho?

P20 – Creus que es podria incentivar la inversió a través d'algun tipus de certificació específica? (sectors productius)

P21 – Creus que l'ICAEN podria fer el paper d'estandarditzar contractes per als sectors, per tal de reduir els seus costos de transacció?

P22 – Creus que l'ICAEN podria fer d'interlocutor amb entitats financeres per tal d'impulsar productes adaptats als projectes d'EE i ER?

P23 – Creus que l'ICAEN podria exercir "d'agregador" de projectes d'un mateix sector/tipologia, per tal d'aconseguir economies d'escala? (i negociar amb proveïdors)

P24 – Veuries interessant l'existència d'un Fons rotatori específic per a projectes d'EE i ER? Més enllà del capital inicial, creus que hi hauria altres barreres? (p.e. que no hi hagués demanda). Qui creus que podria impulsar-lo?

P25 – Quina valoració fas del Plan MOVEA pel vehicle elèctric? Creus que seria interessant un model similar per a la rehabilitació d'edificis o per a l'impuls d'instal·lacions renovables?

P26 – Quins incentius, programes o campanyes creus que calen i funcionarien en medis rurals per tal d'incentivar la inversió en renovables i eficiència?

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA GRANOLLERS EN TRANSICIÓ

Informació que es vol aconseguir:

- Contrastar l'encaix de les propostes/oportunitats d'inversió en renovables i EE amb les propostes d'aquest col·lectiu de persones de Granollers conscients de la crisi energètica i ecològica per fer de Granollers una ciutat més resiliència i preparar-la per als canvis del futur
- Entendre possibilitats d'inversió des de la ciutadania
- Analitzar nivell d'acceptació i creença en els beneficis de les tecnologies d'ER i EE
- Analitzar els nivells d'acceptació i coneixement de diversos mecanismes i instruments financers.
- Identificar oportunitats i barreres
- Entendre quins incentius i mecanismes poden funcionar per fomentar la inversió en renovables i eficiència

Guió:

P1 – Quines activitats s'estan impulsant des de Granollers en Transició en relació a les ER i l'EE?

P2 – Quines dificultats us trobeu en aquest àmbit?

P3 – Creieu que el finançament és una de les principals barreres per al desplegament de les ER i l'EE, o n'hi ha d'altres que s'haurien de solucionar paral·lelament?

P4 – Coneixeu campanyes o programes exitosos per promoure l'EE i les ER? (identificar a quins sectors s'han dirigit). Quina ha estat la resposta/resultats?

P5 – Quina percepció creieu que existeix sobre l'EE i les ER (especialment en àmbits rurals) a Granollers al:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu
- d) Sector comerç
- e) Sector públic

P6 – Quina creieu que és la percepció del risc d'invertir el EE i ER en cada sector:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu
- d) Sector comerç
- e) Sector públic

P7 – Què creieu que podria funcionar per reduir aquesta percepció de risc?

P8 – Per al sector residencial: creieu que posar en valor aspectes com el confort o la seguretat ajudaria a incentivar la inversió en EE i ER? (p.e. quan et canvies la cuina, no ho fas valorant el payback, sinó per confort)

P9 – Creieu que seria viable impulsar inversions col·lectives en ER i EE a nivell de comunitats de veïns, a Granollers? Què faria falta per aconseguir dur-ho a terme amb èxit? Quines barreres, a part d'aconseguir el capital inicial, podríem trobar?

P10 - Creieu que seria viable impulsar inversions col·lectives en ER i EE amb comerços de Granollers? Què faria falta per aconseguir dur-ho a terme amb èxit? Quines barreres, a part d'aconseguir el capital inicial, podríem trobar?

P11 – Tenint en compte que la inversió inicial normalment es considera una de les barreres principals: si la inversió inicial la fes una altra empresa, i la comunitat de veïns o l'empresa la retornés pagant quotes mensuals proporcionals a l'estalvi econòmic generat, creieu que seria més fàcil que aquests sectors es motivessin a fer-la? (anàlisi acceptació contractes EPC)

P12 – Si una empresa posés la instal·lació al terrat de la comunitat de veïns/ comerç i cobrés només per l'energia consumida, creieu que ho faria més atractiu per a aquests sectors? (anàlisi contractes ESC)

P13 – Creieu que funcionarien eines de finançament alternatives com els préstecs col·lectius (crowdlending)? Explicar exemple

P14 – Creieu que un servei tècnic de suport per a decidir quines solucions tecnològiques i financeres són més òptimes en cada cas podria impulsar a la ciutadania i PIMES de Granollers a invertir en ER o EE?

P15 – Què podria motivar les inversions en ER o EE?

- a) Incentius fiscals (IBI/ICIO reduït, p.e.)
- b) Subvencions
- c) Que algú altre s'encarregués de tot el procés (tria de les tecnologies, obres, finançament, etc)
- d) Per als comerços/PIMES: algun tipus de certificació

P16 – Creieu que el mecanisme de subvencions incentiva o desincentiva les inversions en renovables?

P17 – Creieu que seria interessant que existís alguna institució que fes “d'agregador” de projectes d'un mateix sector/tipologia, per tal d'aconseguir economies d'escala? (i negociar amb proveïdors)

P22 – Veuríeu interessant l'existència d'un Fons rotatori específic per a projectes d'EE i ER? Més enllà del capital inicial, creus que hi hauria altres barreres? (p.e. que no hi hagués demanda)

P23 – Creieu que la opció d'invertir els estalvis en cooperatives d'energia que tenen fons per impulsar instal·lacions de renovables tindria una bona acceptació entre la ciutadania? (explicar)

P24 – Quins incentius, programes o campanyes creus que calen i funcionarien en medis rurals per tal d'incentivar la inversió en renovables?

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA FORMATGERIA

Informació que es vol aconseguir:

- Entendre potencial d'inversió dins del sector productiu/pimes
- Analitzar nivell d'acceptació i creença en els beneficis de les tecnologies d'ER
- Analitzar els nivells d'acceptació i coneixement de diversos mecanismes i instruments financers.
- Identificar oportunitats i barreres
- Entendre quins incentius poden funcionar per fomentar la inversió en renovables

Guió:

P1 - T'has plantejat mai invertir en algun tipus de tecnologia renovable?

- ➔ Si: quin tipus de tecnologies? Si no s'ha fet: Perquè no ho has fet, finalment?
- ➔ No: Perquè?

P2 - Creus que apostar per les energies renovables i l'eficiència t'ajudaria a reduir costos a mig-larg termini? Identificar si ha fet alguna valoració econòmica dels beneficis que aportaria

P3 – Quines creus que són les limitacions principals per posar-te instal·lacions renovables o d'eficiència? (aquí valorar la seva percepció del risc)

P4 – Imaginem que decidissis posar-te una instal·lació fotovoltaica, per exemple. Quin tipus de solucions financeres et plantejaries? On aniries a buscar el capital?

P4 – Si la inversió inicial la fes una altra empresa, i l'anessis pagant mensualment a través de l'estalvi econòmic generat, creus que et decidiries per fer-la? (anàlisi acceptació contractes EPC)

P5 – Si una empresa fes posés la instal·lació i et cobrés només per l'energia consumida, creus que seria més atractiu? (anàlisi contractes ESC)

P5 – Coneixes les Empreses de Serveis Energètics (ESE)?

P7 - Coneixes eines de finançament alternatives com els préstecs col·lectius (crowdlending)?
Explicar exemple

P8 – Tens coneixement de subvencions específiques per a instal·lacions renovables o d'eficiència? N'has demanat alguna vegada?

P9 – Si invertissis en ER o eficiència, et preocuparia que això afecti als teus balanços comptables? (A valorar segons respostes anteriors) Si la resposta es si, fer preguntes P10 i P11

P10 – Coneixes els instruments anomenats *leasing* i *renting*? Explicar. Valorar.

P11- Coneixes els instruments anomenats *factoring* i *forfaiting*? Explicar. Valorar.

P12 – Creus que un servei tècnic de suport per a les decisions tecnològiques i financeres sobre aquest tema et podria impulsar a invertir en ER o EE? (identificar si es perceben elevats costos de transacció)

P13 – Què podria motivar-te a invertir en ER o EE?

- a) Incentius fiscals
- b) Subvencions
- c) Algun tipus de certificació que reconegués que s'utilitzen tecnologies netes i millorés la imatge dels meus productes
- d) Que algú altre s'encarregués de tot el procés (tria de les tecnologies, obres, finançament, etc)

P14 – Posem per cas que instal·lar plaques fotovoltaïques et generés clarament un benefici econòmic al curt-mig termini i et decidissis a instal·lar-te'n. Estaries interessat/disposat a coordinar-te amb altres agricultors que volguessin fer-se'n per tal de negociar col·lectivament preus més competitius?

P15 – Estaries disposat a invertir els vostres estalvis en cooperatives d'energia que tenen fons per impulsar instal·lacions de renovables? (explicar)

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA ESTABANELL ENERGIA

Informació que es vol aconseguir:

- Com a empresa de referència en distribució i comercialització d'electricitat a Granollers, analitzar el paper d'aquest sector en la interconnexió entre els generadors locals d'energia, els distribuïdors i els consumidors organitzats; quins són els reptes i la dificultats que planteja aquest nou model i les oportunitats d'inversió que es poden generar al món rural
- Analitzar els nivells d'acceptació i coneixement de diversos mecanismes i instruments financers dins dels diversos sectors
- Identificar oportunitats i barreres
- Entendre quins incentius podrien funcionar per fomentar la inversió en renovables i quins serien viables

Guió:

P1 – Quines barreres creieu que existeixen a la inversió en EE i ER en àmbits rurals a:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P2 – Quina percepció creieu que existeix sobre l'EE i les ER en àmbits rurals a:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P3 – Indicar si creieu que es el cost d'oportunitat de les ER i l'EE és major, menor o similar a les alternatives actuals, en cada sector:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P4 – Quina creieu que és la percepció del risc d'invertir el EE i ER en àmbits rurals a:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P5 – Quin es el paper que es pot fer des de les distribuïdores i comercialitzadores d'energia en el foment de les energies renovables i l'eficiència?

P6 – Com us incidiria l'entrada massiva de les energies renovables en la gestió de la xarxa?

P7 – Teniu alguna estratègia o activitat enfocada a promoure l'EE i les ER? (identificar a quins sectors s'han dirigit). Quina ha estat la resposta/resultats? / Com podrieu incidir-hi?

P8 – Creieu que les solucions que ofereixen les ESE tenen potencial dins dels sectors esmentats? Perquè? Identificar barreres i oportunitats, maneres de fer-les conèixer, de mitigar els riscos que s'hi perceben (p.e. en sector productiu, la por a perdre confidencialitat), etc

P9 – Creieu que impulsar ESEs públiques o público-privades per a aquells sectors menys madurs (com el residencial) ajudaria a fomentar la rehabilitació d'habitatges? (ex. França i Bèlgica: Energies POSIT'IF, OSER, ESCOLimburg (on la ESE publica es gestiona a través de l'operador de xarxa), etc.)

P10 - Què n'opineu d'iniciatives com el PACE (explicar), creieu que fomentarien la rehabilitació d'habitatges? Creieu que seria viable a Granollers?

P11 – I de models de *on-bill finance*, com es fa sovint amb la implementació de sistemes de calefacció des de les empreses de gas natural?

P12 – Segons l'Art.7 de la Directiva Europea d'Eficiència Energètica s'insta als estats membres a desplegar sistemes nacionals d'obligacions d'eficiència energètica a les companyies energètiques (aconseguir 1.5% d'estalvi dels seus clients). Actualment això es canalitza a través del Fondo Nacional de Eficiència Energètica. Creus que es podria millorar aquest mecanisme d'alguna manera per fer-lo més accessible als consumidors finals? Quina és la vostra posició en aquest aspecte?

P13 – Què podria motivar les inversions en ER o EE?

- a) Incentius fiscals (IBI/ICIO reduït, p.e.)
- b) Subvencions
- c) Que algú altre s'encarregués de tot el procés (tria de les tecnologies, obres, finançament, etc)
- d) Per als comerços/PIMES: algun tipus de certificació

P14 – Creieu que solucions com el crowdlending funcionarien amb els diferents sectors esmentats?

P15 – I el renting/leasing i el factoring/forfaiting? (per sectors primaris secundari i públic nomes, tenint en compte l'afectació als balanços)

P16 – Creieu que un servei tècnic de suport per a les decisions tecnològiques i financeres sobre aquest tema podria impulsar a invertir en ER o EE a algun o tots els sectors mencionats?

P17 – Creieu que es podria incentivar la inversió a través d'algun tipus de certificació específica? (sectors productius)

P18 – Per al sector residencial: creus que posar en valor aspectes com el confort o la seguretat ajudaria a incentivar la inversió en EE i ER? (p.e. quan et canvies la cuina, no ho fas valorant el payback, sinó per confort)

P19 – Com creus que les comercialitzadores i distribuïdores podrien facilitar:

- a) L'estandarització de documentació necessària en els processos d'implementació

- b) L'agregació de projectes per aconseguir economies d'escala
- c) Mecanismes per crear confiança al sector inversor i de promotors

P20 – Veieu interessant la creació d'un Fons rotatori específic per a projectes d'EE i ER? Més enllà del capital inicial, creieu que hi hauria altres barreres? (p.e. que no hi hagués demanda)

P21 - Quins incentius, programes o campanyes creus que calen i funcionarien en medis rurals per tal d'incentivar la inversió en renovables?

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA ESE o EMPRESA INSTAL·LADORA

Informació que es vol aconseguir:

- Entendre acceptació, barreres i oportunitats de les empreses instal·ladores i de les ESE, la seva percepció sobre el mercat i les alternatives de finançament existents
- Analitzar els nivells d'acceptació i coneixement de diversos mecanismes i instruments financers dins dels diversos sectors
- Entendre quins incentius podrien funcionar per fomentar la inversió en renovables i quins serien viables

Guió:

P1 – Quines barreres creus que existeixen a la inversió en EE i ER en àmbits rurals a:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P2 – Quina percepció creus que existeix sobre l'EE i les ER en àmbits rurals a:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P3 – Indicar si creus que el cost d'oportunitat de les ER i l'EE és major, menor o similar a les alternatives actuals, en cada sector:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P4 – Quina creus que és la percepció del risc d'invertir el EE i ER en àmbits rurals a:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P5 – Quines dificultats us trobeu des de les empreses instal·ladores / ESE amb els diferents sectors de mercat: residencial, agrícola, productiu, públic?

P6 – Quina és la vostra estratègia per promoure l'EE i les ER? (identificar a quins sectors s'han dirigit). Quina ha estat la resposta/resultats?

P7 – Quin potencial tenen les solucions que ofereixen les ESE dins de cadascun dels sectors esmentats? Identificar barreres i oportunitats, maneres de fer-les conèixer, de mitigar els riscos que s'hi perceben (p.e. en sector productiu, la por a perdre confidencialitat), etc

P8 – Quin tipus de contractes (EPC, ESC, etc) creus que son és més adequat per a cada sector (residencial, empresarial, públic)? (o quins tenen més demanda?)

P9 – Creus que impulsar ESEs públiques o público-privades per a aquells sectors menys madurs (com el residencial) ajudaria a fomentar la rehabilitació d'habitatges? (ex. França i Bèlgica: Energies POSIT'IF, OSER, ESCOLimburg (on la ESE publica es gestiona a través de l'operador de xarxa), etc.). Com us afectaria a les ESE?

P10 - Què n'opines d'iniciatives com el PACE (explicar), creieu que fomentarien la rehabilitació d'habitatges? Creieu que seria viable a Granollers?

P11 – I de models de *on-bill finance*, com es fa sovint amb la implementació de sistemes de calefacció des de les empreses de gas natural?

P12 – Què podria motivar les inversions en ER o EE?

- a) Incentius fiscals (IBI/ICIO reduït, p.e.)
- b) Subvencions
- c) Que algú altre s'encarregués de tot el procés (tria de les tecnologies, obres, finançament, etc)
- d) Per als comerços/PIMES: algun tipus de certificació

P13 – Creus que solucions com el crowdlending funcionarien amb els diferents sectors esmentats?

P14 – I el renting/leasing i el factoring/forfaiting? (per sectors primaris secundari i públic només, tenint en compte l'afectació als balanços) Teniu demanda?

P15 – Creus que un servei tècnic de suport (“neutral”) per a les decisions tecnològiques i financeres sobre aquest tema podria impulsar a invertir en ER o EE a algun o tots els sectors mencionats?

P16 – Creus que es podria incentivar la inversió a través d'algun tipus de certificació específica? (sectors productius)

P17 – Per al sector residencial: creus que posar en valor aspectes com el confort o la seguretat ajudaria a incentivar la inversió en EE i ER? (p.e. quan et canvis la cuina, no ho fas valorant el payback, sinó per confort)

P18 – Com creus que les comercialitzadores i distribuïdores podrien facilitar:

- a) L'estandarització de documentació necessària en els processos d'implementació
- b) L'agregació de projectes per aconseguir economies d'escala
- c) Mecanismes per crear confiança al sector inversor i de promotors

P19 – Ídem per al sector públic i el sector financer

P20 – Et semblaria interessant la creació d'un Fons rotatori específic per a projectes d'EE i ER? Quines barreres creus que podria tenir? (p.e. que no hi hagués demanda)

P21 – Per a les inversions que feu vosaltres en millora de les xarxes i eficiència, quines solucions financeres feu servir?

P22 - Quins incentius, programes o campanyes creus que calen i funcionarien en medis rurals per tal d'incentivar la inversió en renovables?

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA DARP

Informació que es vol aconseguir:

- Conèixer la línia del DARP de racionalització de consums energètics als edificis del departament i del Pla anual de Transferència tecnològica de @Ruralcat, en matèria de promoció de les tecnologies per a la generació d'energia per autoconsum a les zones rurals i activitats agràries i agropecuàries
- Analitzar les barreres i oportunitats existents en el medi rural per a la inversió en ER, tenint en compte els sectors primari, secundari i residencial, i amb una visió a curt, mig i llarg termini
- Analitzar nivell d'acceptació i creença en els beneficis de les tecnologies d'ER al medi rural
- Analitzar els nivells d'acceptació i coneixement de diversos mecanismes i instruments financers dins dels diversos sectors
- Entendre quins incentius existeixen actualment, quins podrien funcionar per fomentar la inversió en renovables i quins serien viables
- Identificar bones pràctiques

Guió:

P1 – Quines creus que son les principals barreres per a la inversió en EE i ER a Catalunya, i específicament a les àrees rurals?

- a) Sector agrícola
- b) Sector ramader
- c) Sector públic

P2 - Quines creus que son les principals oportunitats per a la inversió en EE i ER a Catalunya, i específicament a les àrees rurals? Especificar distincions de l'àmbit urbà

- a) Sector agrícola
- b) Sector ramader
- c) Sector públic

P3 – Quina percepció creus que existeix sobre l'EE i les ER a Catalunya, i específicament en àmbits rurals al:

- a) Sector agrícola
- b) Sector ramader
- c) Sector públic

P4 –Quina creus que és la percepció del risc d'invertir el EE i ER a Catalunya, i específicament

- a) Sector agrícola
- b) Sector ramader
- c) Sector públic

P5 – Què creus que podria funcionar per reduir aquesta percepció de risc?

P6 –Indica si creus que es el cost d'oportunitat de les ER i l'EE és major, menor o similar a les alternatives actuals, en cada sector:

- a) Sector agrícola
- b) Sector ramader

c) Sector públic

Creus que quantificar aquests costos ajudaria a incentivar les inversions?

P7 - Existeix algun tipus d'estratègia o programa dirigit a incentivar i facilitar les inversions en EE i ER als sectors de l'agricultura i la ramaderia? (si la resposta es NO: Està previst en el futur desenvolupar-la?) I per als edificis propis del Departament?

P8 – Quines actuacions estan previstes en aquest àmbit dins del Pla anual de Transferència tecnològica de @Ruralcat?

P9 – Quins factors creus que motivarien al sector agrícola i ramader a invertir en renovables?

P10 – Quins instruments financers o mecanismes creus que es fan servir majoritàriament per als projectes d'energia? (ESEs: EPCs, ESC, 5P..., crèdits bancaris, renting, leasing, crowdlending, etc.)

P11 – Creus que les solucions que ofereixen les ESE tenen potencial dins dels sectors esmentats? Perquè? Identificar barreres i oportunitats, maneres de fer-les conèixer, de mitigar els riscos que s'hi perceben (p.e. en sector productiu, la por a perdre confidencialitat), etc

P12 – Creus que solucions com el crowdlending funcionarien amb els diferents sectors esmentats?

P13 – I el renting/leasing i el factoring/forfaiting? (per sectors primari i públic, tenint en compte l'afectació als balanços)

P14 – Creus que algun tipus de servei tècnic de suport per a les decisions tecnològiques i financeres sobre aquest tema podria impulsar a invertir en ER o EE a algun o tots els sector mencionats? Qui creus que podria/hauria de gestionar-ho?

P15 – Creus que es podria incentivar la inversió a través d'algun tipus de certificació específica?

P16 – Creus que el DARP podria fer el paper d'estandarditzar contractes per als sectors, per tal de reduir els seus costos de transacció?

P17 – Creus que el DARP podria fer d'interlocutor amb entitats financeres per tal d'impulsar productes adaptats als projectes d'EE i ER als sectors agrícola i ramader?

P18 – Creus que el DARP podria exercir "d'agregador" de projectes d'un mateix sector/tipologia, per tal d'aconseguir economies d'escala? (i negociar amb proveïdors)

P19 – Veuries interessant l'existència d'un Fons rotatori específic per a projectes d'EE i ER? Més enllà del capital inicial, creus que hi hauria altres barreres? (p.e. que no hi hagués demanda). Qui creus que podria impulsar-lo?

P20 – Quins incentius, programes o campanyes creus que calen i funcionarien en medis rurals per tal d'incentivar la inversió en renovables i eficiència?

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA BANC SABADELL

Informació que es vol aconseguir:

- Analitzar la voluntat d'oferir productes adaptats als sectors privats
- Entendre el tipus d'anàlisi de riscos i solvència que es fa per identificar possibles barreres burocràtiques
- Entendre tipus de garanties que es demanen i explorar noves possibilitats per a l'estandarització de la documentació demanada, l'anàlisi de viabilitat i la provisió de garanties
- Percepció de l'eficiència energètica i les renovables dins l'anàlisi financer: es veu com una oportunitat de negoci?
- Analitzar el desenvolupament de mecanismes adaptats als projectes d'EE i ER
- Identificar oportunitats i barreres
- Entendre quins incentius existeixen actualment, quins podrien funcionar per fomentar la inversió en renovables i quins serien viables

Guió:

P1 – Teniu productes adaptats als projectes d'eficiència energètica i renovables? Per a quins sectors? En coneixeu d'altres en el mercat?

P2 – Us plantegeu en el futur desenvolupar productes adaptats? P.e. hipoteques/préstecs amb interès reduït segons certificació energètica, etc. Ex. Energy efficiency mortgage initiative

P3 – Oferiu assessorament en estructuració financera per combinar els vostres productes amb altres fons de finançament, com subvencions?

P4 – Treballeu regularment amb ESEs? Teniu condicions especials per a les ESEs? (no cal que siguin financeres, també pot ser en relació a l'avaluació de riscos tècnics, etc.)

P5 – Utilitzeu instruments com per exemple els SPV per a entitats públiques o empreses, per tal que el deute no compti al balanç del client? En quins casos ho veieu com una alternativa adequada?

P6 – Quan us sol·liciten finançament per a projectes d'EE i ER, quin tipus d'anàlisi de riscos es fa? L'EE i les ER resulten en una major liquidesa del client, i per tant poden reduir riscos per a l'entitat financera. Es té en compte aquest factor? (és a dir, comparativament, si el client demana capital per renovar el seu cotxe, o en millorar l'eficiència de les seves instal·lacions, es valorarà més positivament la segona opció pel fet que la inversió en si assegura una major liquidesa del client?)

P7 – Quins mecanismes feu servir per reduir els riscos de la inversió? (p.e. es demanen assegurances, grau d'interès en funció de la maduresa de la tecnologia, etc)

P8 – Finançament per a una empresa versus finançament per a un projecte: quan creieu que és adequada cada opció?

P9 – Quins mecanismes creieu que són més interessants per a finançar projectes d'EE i ER per als diferents sectors econòmics (residencial, empresarial i sector públic):

- a) Prestecs i línies de crèdit
- b) Renting /leasing
- c) Factoring/forfaiting
- d) Fons de capital risc
- e) Fons d'inversió especialitzats
- f) ESEs

P10 – Per tal de mobilitzar inversions des del sector privat en EE i ER, quins creieu que serien els mecanismes o instruments més adequats? (instruments o mecanismes impulsats tant des del sector públic com des del sector financer)

P11 – Una de les barreres que s'identifica des d'institucions com l'Energy Efficiency Financial Institutions Group (EEFIG) són els elevats costos de transacció que existeixen en els projectes d'EE i ER. Com creieu que es podrien reduir? A nivell d'entitats bancàries, creieu que podríeu fer-hi alguna cosa?

P12 – De la mateixa manera, la falta d'estandarització també s'identifica com una de les principals barreres. Com creieu que es podria millorar? A nivell d'entitats bancàries, creieu que podríeu fer-hi alguna cosa? Què en penseu d'iniciatives l'Investors' Confident Project o els segells d'ANESE ESE i ESE plus, realment serveixen a millorar la confiança de les entitats financeres?

P13 – Quina predisposició tindríeu a invertir en Bons verds, si s'emetessin des d'entitats públiques?

P14 – En relació a les garanties: si una entitat pública o público-privada assumís riscos de mora, creieu que estaríeu més predisposats a oferir productes amb millors condicions a:

- ☐ Sector residencial
- ☐ Sector agrícola
- ☐ Sector productiu
- ☐ ESEs públiques o público-privades

P15 - Quina seria la viabilitat i predisposició d'una entitat bancària per gestionar algun tipus de Fons rotatori específic per a projectes d'EE i ER, amb el suport d'algun ens públic? I si el capital inicial el proporcionés un tercer, com el BEI o el EEEF?

P16 – Creieu que l'agregació de projectes petits i mitjans a través d'alguna institució paraigües és un mecanisme que redueix el risc (i per tant, us pot portar a oferir condicions més avantatjoses)? (p.e. disminueix preus per les economies d'escala, diversifica risc entre diversos projectes)

P17 – Us heu plantejat mai impulsar un fons d'inversió específic per a projectes d'EE i/o ER?

P18 – Creieu que els incentius fiscal són un mecanisme que pot incentivar la inversió des del sector privat?

P19 – Què n'opineu de mecanismes com el PACE (explicar), us semblaria un mecanisme que ofereix més garanties si una entitat pública us demanés el capital inicial per impulsar-lo?

P20 – El marc regulatori bancari europeu cada cop mira més els riscos climàtics: creieu que en el futur això farà que les entitats bancàries facin productes més atractius per a inversions en EE i ER?

P21 - Com creieu que afectarà el fet que l'Eurostat hagi declarat que les inversions en eficiència no computaran com a deute públic? Quin impacte tindrà en el mercat?

P22 – Quines barreres creieu que existeixen a la inversió en EE i ER en:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P23 –Indicar si creieu que es el cost d'oportunitat de les ER i l'EE és major, menor o similar a les alternatives actuals, en cada sector:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P24 –Quina creieu que és la percepció del risc d'invertir el EE i ER en cada sector:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P25 – Dels casos que coneixeu que han invertit en E i/o ER, quins instruments financers o mecanismes han fet servir? (ESEs: EPCs, ESC, 5P..., crèdits bancaris, renting, leasing, etc.)

P26 – Creieu que un servei tècnic de suport per a les decisions tecnològiques i financeres sobre aquest tema podria impulsar a invertir en ER o EE a algun o tots els sector mencionats?

P27 – Per al sector residencial: creieu que posar en valor aspectes com el confort o la seguretat ajudaria a incentivar la inversió en EE i ER? (p.e. quan et canvies la cuina, no ho fas valorant el payback, sinó per confort)

P28 – Percebeu diferències entre el comportament financer en el món rural i àmbits urbans?

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA ARCA

Informació que es vol aconseguir:

- Analitzar les barreres i oportunitats existents en el medi rural per a la inversió en ER, tenint en compte els sectors primari, secundari i residencial, i amb una visió a curt, mig i llarg termini
- Analitzar nivell d'acceptació i creença en els beneficis de les tecnologies d'ER al medi rural
- Analitzar els nivells d'acceptació i coneixement de diversos mecanismes i instruments financers dins dels diversos sectors
- Identificar oportunitats i barreres
- Entendre quins incentius existeixen actualment, quins podrien funcionar per fomentar la inversió en renovables i quins serien viables
- Identificar bones pràctiques

Guió:

P1 – Quines creus que son les principals barreres per a la inversió en EE i ER a les àrees rurals? Especificar distincions de l'àmbit urbà

P2 - Quines creus que son les principals oportunitats per a la inversió en EE i ER a les àrees rurals? Especificar distincions de l'àmbit urbà

P3 - Quins factors creus que han motivat les inversions que s'estan fent al medi rural?

P4 – Coneixes campanyes o programes exitosos per promoure l'EE i les ER? (identificar a quins sectors s'han dirigit). Quina ha estat la resposta/resultats?

P5 – Existeix algun tipus de subvenció per fomentar EE i/o ER específica per entorns rurals? Quina i a quins sectors va dirigida? Com valoren la implementació de la PAC i com ha afectat a les dinàmiques de mercat?

P6- Creus que seria viable i útil...

- a) Rebaixar IBI a aquells propietats que inverteixin en eficiència o ER?
- b) Fixar un tipus impositiu menor en cas de rehabilitació que en nova construcció? (si no es fa ja)

P7 – Quines barreres creus que existeixen a la inversió en EE i ER en àmbits rurals al:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P8 – Quina percepció creus que existeix sobre l'EE i les ER en àmbits rurals al:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: indústria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P9 –Indica si creus que es el cost d'oportunitat de les ER i l'EE és major, menor o similar a les alternatives actuals, en cada sector:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: industria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P10 –Quina creus que és la percepció del risc d'invertir el EE i ER en cada sector:

- a) Sector residencial
- b) Sector agrícola
- c) Sector productiu: industria, PIMES, etc
- d) Sector públic

P11 – Què creus que podria funcionar per reduir aquesta percepció de risc?

P12 – Per al sector residencial: creus que posar en valor aspectes com el confort o la seguretat ajudaria a incentivar la inversió en EE i ER? (p.e. quan et canvies la cuina, no ho fas valorant el payback, sinó per confort)

P13 – Dels casos que coneixes que han invertit en E i/o ER, quins instruments financers o mecanismes han fet servir? (ESEs: EPCs, ESC, 5P..., crèdits bancaris, renting, leasing, crowdlending, etc.)

P14 – Creus que les solucions que ofereixen les ESE tenen potencial dins dels sectors esmentats? Perquè? Identificar barreres i oportunitats, maneres de fer-les conèixer, de mitigar els riscos que s'hi perceben (p.e. en sector productiu, la por a perdre confidencialitat), etc

P15 – Creus que impulsar ESEs públiques o público-privades per a aquells sectors menys madurs (com el residencial) ajudaria a fomentar la rehabilitació d'habitatges? (ex. França i Bèlgica: Energies POSIT'IF, OSER, ESCOlimburg, etc.)

P16 - Què n'opines d'iniciatives com el PACE (explicar), creus que fomentaria la rehabilitació d'habitatges? Creies que seria viable en entorns rurals?

P17 – Creus que solucions com el crowdlending funcionarien amb els diferents sectors esmentats?

P18 – I el renting/leasing i el factoring/forfaiting? (per sectors primaris secundari i públic nomes, tenint en compte l'afectació als balanços)

P19 – Creus que algun tipus de servei tècnic de suport per a les decisions tecnològiques i financeres sobre aquest tema podria impulsar a invertir en ER o EE a algun o tots els sector mencionats? Qui creus que podria gestionar-ho?

P20 – Creus que es podria incentivar la inversió a través d'algun tipus de certificació específica? (sectors productius)

P21 – Creus que el mecanisme de subvencions incentiva o desincentiva les inversions en renovables?

P22 – Creus que l'ARCA podria fer el paper d'estandarditzar contractes per als sectors amb qui treballa, per tal de reduir els seus costos de transacció?

P23 – Creus que l'ARCA podria fer d'interlocutor amb entitats financeres per tal d'impulsar productes adaptats als sectors presents al medi rural?

P24 – Creus que l'ARCA podria exercir “d'agregador” de projectes d'un mateix sector/tipologia, per tal d'aconseguir economies d'escala? (i negociar amb proveïdors)

P25 – Veuries interessant l'existència d'un Fons rotatori específic per a projectes d'EE i ER? Més enllà del capital inicial, creus que hi hauria altres barreres? (p.e. que no hi hagués demanda)

P26 – Quins incentius, programes o campanyes creus que calen i funcionarien en medis rurals per tal d'incentivar la inversió en renovables?

GUIÓ ORIENTATIU ENTREVISTA AGRICULTORS

Informació que es vol aconseguir:

- Entendre potencial d'inversió dins del sector agrícola
- Analitzar nivell d'acceptació i creença en els beneficis de les tecnologies d'ER
- Analitzar els nivells d'acceptació i coneixement de diversos mecanismes i instruments financers.
- Identificar oportunitats i barreres
- Entendre quins incentius poden funcionar per fomentar la inversió en renovables

Guió:

P1 - T'has plantejat mai invertir en algun tipus de tecnologia renovable?

- ➔ Si: quin tipus de tecnologies? Si no s'ha fet: Perquè no ho has fet, finalment?
- ➔ No: Perquè?

P2 - Creus que apostar per les energies renovables i l'eficiència t'ajudaria a reduir costos a mig-llarg termini? Identificar si ha fet alguna valoració econòmica dels beneficis que aportaria

P3 – Quines creus que són les limitacions principals per posar-te instal·lacions renovables? (aquí valorar la seva percepció del risc)

P4 – Imaginem que decidissis posar-te una instal·lació fotovoltaica per alimentar els sistemes de bombeig, per exemple. Quin tipus de solucions financeres et plantejaries? On aniries a buscar el capital?

P4 – Si la inversió inicial la fes una altra empresa, i l'anessis pagant mensualment a través de l'estalvi econòmic generat, creus que et decidiries per fer-la? (anàlisi acceptació contractes EPC)

P5 – Si una empresa fes posés la instal·lació i et cobrés només per l'energia consumida, creus que seria més atractiu? (anàlisi contractes ESC)

P5 – Coneixes les Empreses de Serveis Energètics (ESE)?

P7 - Coneixes eines de finançament alternatives com els préstecs col·lectius (crowdlending)?
Explicar exemple

P8 – Tens coneixement de subvencions específiques per a instal·lacions renovables o d'eficiència? N'has demanat alguna vegada?

P9 – Si invertissis en ER o eficiència, et preocuparia que això afecti als teus balanços comptables? (A valorar segons respostes anteriors) Si la resposta es si, fer preguntes P10 i P11

P10 – Coneixes els instruments anomenats *leasing* i *renting*? Explicar. Valorar.

P11- Coneixes els instruments anomenats *factoring* i *forfaiting*? Explicar. Valorar.

P12 – Creus que un servei tècnic de suport per a les decisions tecnològiques i financeres sobre aquest tema et podria impulsar a invertir en ER o EE? (identificar si es perceben elevats costos de transacció)

P13 – Què podria motivar-te a invertir en ER o EE?

- a) Incentius fiscals
- b) Subvencions
- c) Algun tipus de certificació que reconegues que s'utilitzen tecnologies netes i millorés la imatge dels meus productes
- d) Que algú altre s'encarregués de tot el procés (tria de les tecnologies, obres, finançament, etc)

P14 – Posem per cas que instal·lar plaques fotovoltaïques et generés clarament un benefici econòmic al curt-mig termini i et decidissis a instal·lar-te'n. Estaries interessat/disposat a coordinar-te amb altres agricultors que volguessin fer-se'n per tal de negociar col·lectivament preus més competitius?

P15 – Estaríeu disposats a invertir els vostres estalvis en cooperatives d'energia que tenen fons per impulsar instal·lacions de renovables? (explicar)

P11 – Creus que un servei tècnic de suport per a decidir quines solucions tecnològiques i financeres són més òptimes en el vostre cas et/us podria impulsar a invertir en ER o EE? (identificar si es perceben elevats costos de transacció)

P12 – Estaríeu disposats a invertir els vostres estalvis en cooperatives d'energia que tenen fons per impulsar instal·lacions de renovables? (explicar)

P13 – Què podria motivar-te/vos a invertir en ER o EE?

- a) Incentius fiscals
- b) Subvencions
- c) Que algú altre s'encarregués de tot el procés (tria de les tecnologies, obres, finançament, etc)

P14 – Posem per cas que instal·lar plaques fotovoltaïques et generés clarament un benefici econòmic al curt-mig termini i et decidissis a instal·lar-te'n (nivell col·lectiu + nivell individual). Estaries interessat/disposat a coordinar-te amb altres veïns/comunitats de veïns que volguessin fer-se'n per tal de negociar col·lectivament preus més competitius?



Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

ANNEX III: Strategy on mobilising investments for RES & EEM projects implementation in the rural area of Granollers and wider MED area (March 2018).

**Estratègia 2018-2022 per impulsar la
inversió en energies renovables i
eficiència energètica a l'àmbit rural i
suburbà de Granollers i altres
territoris rurals de la zona MED**

Ecoserveis

Març 2018



Contingut

1. Introducció.....	3
2. Metodologia.....	5
3. Barreres i oportunitats.....	6
4. Línies estratègiques i accions.....	12
5. Calendari d'inversions del pla de finançament a 5 anys.....	36
6. Resum de l'enfocament per a cada sector.....	39
7. Transferibilitat de l'estratègia a altres territoris MED.....	41
8. Conclusions.....	43
Annex 1.....	44



1. INTRODUCCIÓ

Aquest informe s'emmarca dins del projecte COMPOSE de l'Ajuntament de Granollers, que té per objectiu augmentar la presència de les energies renovables a les zones rurals i aïllades de la Mediterrània.

La transició energètica necessita dels territoris rurals, és on hi ha més disponibilitat de recursos renovables i de terrenys adequats. El món rural serà l'escenari de la transició energètica, malgrat que la demanda es situa principalment a les ciutats. L'energia es presenta doncs com un bon motor per fomentar l'economia del món rural. Les ciutats necessiten que el món rural s'impliqui en la transició energètica, i això farà que es configurin noves interrelacions entre les zones rurals i les zones urbanes, on es veurà accentuada la dependència de les ciutats cap a les zones on hi ha més generació d'energia. Aquest marc esdevé una oportunitat per a repensar i enfortir l'economia de les zones rurals, zones que en molts casos s'han anat despoblant durant les últimes dècades amb conseqüències socioeconòmiques evidents. En aquest sentit, territoris com Palou poden ser paradigmàtics per la seva proximitat als territoris urbans, i poden crear exemples que mostrin com es poden estructurar aquestes noves interrelacions.

I si les zones rurals han de ser l'escenari de la transició energètica, les seves comunitats s'han de poder convertir també en l'actor principal. Els habitants de les zones rurals, ja sigui com a ciutadans, com a agricultors, o com a empresaris, són peces clau per avançar cap a un model energètic descentralitzat basat en energies renovables. Cal doncs apostar per les persones i l'economia de proximitat, facilitant la implicació activa i la cooperació entre els actors del territori perquè s'apropiïn del procés, com hem pogut observar en casos d'èxit arreu del món.

La majoria de casos d'èxit on ja s'ha assolit la transició energètica ha estat liderada per les seves comunitats. El concepte de "comunitats energètiques" ha permès a territoris aïllats com Samso (Dinamarca) ser la primera illa 100% renovable al món, o al poble alemany de Wildpoldsried produir 5 vegades més del que necessita i vendre-ho, fent que els agricultors i ramaders de la zona tinguin un avantatge competitiu al seu país. A part de l'autonomia energètica d'aquestes comunitats, l'aposta per la transició energètica les ha convertit en referents mundials, fent que es reforci l'economia local a través del turisme sostenible, l'interès suscitat entre els mitjans, l'augment de llocs de treball locals, la injecció d'ingressos per la venda de l'energia produïda o l'establiment de seus d'empreses que volen identificar-se amb la sostenibilitat. A tot això s'hi sumen valors intangibles, com la dignificació de les comunitats rurals, visibilitzant la importància dels territoris rurals en l'economia del segle XXI, on la transició energètica es bàsica.

Aquesta transició energètica representa un canvi cap a un model descentralitzat a nivell energètic, però també ho hauria de representar en el pla econòmic, per tal que les comunitats generin energia per la societat i s'apropiïn de la tecnologia invertint-hi. Implica anar cap a un paradigma d'economia distribuïda en que, enlloc de grans infraestructures de producció i emmagatzematge, hi hagi moltes instal·lacions petites distribuïdes pel territori. Si aconseguim que aquest procés se l'apropiïn les comunitats,



estarem avançant cap a la sobirania energètica. I en el cas de les comunitats rurals, aconseguirem tornar a donar-los la importància que tenen a la societat.

Cal, però, la implicació de tots els agents socials del territori. Actualment, el nivell d'acceptació i confiança de la societat en l'eficiència energètica i les energies renovables encara és baix. No es percep com una prioritat, i es qüestionen els beneficis que poden aportar. L'administració pública pot fer molt en aquest sentit. Des de la seva postura neutra poden desenvolupar accions per generar confiança en aquestes tecnologies. Alhora, les empreses del sector també han d'implicar-se, adaptant-se a les necessitats d'un model energètic distribuït i resolent temes com la bidireccionalitat de la xarxa o l'impuls de tecnologies diverses per tal de compensar la discontinuïtat dels recursos renovables. Les empreses d'altres sectors han de tenir clar que l'aposta per l'eficiència i les renovables els donarà un avantatge competitiu, i que val la pena invertir-hi.

Tot aquest procés requereix d'inversions públiques i privades importants, i per tant cal també que el sector financer comenci a incorporar criteris de sostenibilitat energètica. A nivell financer s'ha anat evolucionant per crear o adaptar mecanismes financers existents a les necessitats o característiques dels projectes d'energia i eficiència, sobretot en alguns països com Holanda, França o Anglaterra. Al nostre país encara queda bastant per fer en aquest sentit. No s'entenen l'eficiència energètica o l'autoconsum com a mecanismes de reducció del risc, malgrat que a nivell europeu ja s'està començant a incorporar aquesta perspectiva en alguns àmbits i institucions financeres. En els últims anys, a més, han aparegut nous instruments financers que s'adapten a aquesta idea de "comunitats energètiques", com les diferents formes de finançament col·lectiu a través del crowdfunding (crowdlending, equity crowdfunding, etc.), o les cooperatives energètiques que utilitzen l'estalvi dels socis per invertir en instal·lacions, entre d'altres.

Com s'apuntava anteriorment, el cas de Palou pot ser paradigmàtic. El nivell d'acceptació i confiança en les solucions d'eficiència i renovables és baix en tots els sectors. Es tracta d'un territori rural amb una connexió propera la ciutat. Té un sector residencial divers, a nivell de parc immobiliari, però també en perfil socioeconòmic. Per tant, pot servir per posar en pràctica estratègies per superar les grans barreres actuals existents i esdevenir un model per altres comunitats que vulguin apostar per la transició energètica. Cal doncs aprofitar el moment i les eines que tenim a l'abast per mostrar com es poden superar les dificultats d'acceptació, confiança, i de mobilització de capital privat que hi ha actualment en relació al desplegament de l'eficiència energètica i les renovables.

2. METODOLOGIA

Per a l'elaboració d'aquesta estratègia s'ha escollit una metodologia participativa que permeti donar veu als actors del territori. És important que les estratègies neixin de les necessitats dels agents del territori, i el fet d'utilitzar una metodologia participativa permetia, a més a més, poder fer un diagnòstic acurat dels aspectes socioeconòmics que poden condicionar les estratègies. Aquesta visió des del territori s'ha complementat amb la d'experts dels àmbits més rellevants del projecte: l'energia, el finançament, i el sector rural.

Concretament, la metodologia utilitzada és la següent:

o **Entrevistes semi-estructurades a actors rellevants**

L'objectiu de les entrevistes era conèixer el potencial d'actuació i també d'acceptació de les tecnologies d'energia sostenible, de les opcions de finançament, i dels models de negoci existents per a cadascun dels sectors privats presents al territori de Palou: el sector residencial, el sector agrícola i ramader i el sector productiu. S'ha realitzat un total de 12 entrevistes als següents agents:

- o Agricultors i ramaders de la zona de Palou
- o Representants de dues associacions de veïns del territori
- o Representants del sector productiu del territori
- o Institut Català d'Energia (ICAEN)
- o Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat (DARP)
- o Departament de Promoció Econòmica de Granollers
- o Associació d'Iniciatives Rurals de Catalunya (ARCA)
- o Representant d'una empresa instal·ladora
- o Representant d'una empresa comercialitzadora i distribuïdora
- o Representant d'una entitat financera

La relació de persones i institucions que han col·laborat es pot consultar a l'Annex 1.

o **Recerca documental i legal**

La recerca documental i legal s'ha realitzat tant al principi, per a la preparació de les entrevistes i la definició del context de les estratègies, com al final, per contrastar la viabilitat dels models i idees extretes de les entrevistes.

3. BARRERES I OPORTUNITATS

3.1. Barreres:

Com a resultat del procés participatiu s'observen clarament barreres relacionades amb **l'acceptació i la confiança** en els beneficis de l'eficiència i les renovables. La majoria d'actors identifiquen aquest fet com a la barrera principal per a l'impuls de les renovables a la zona. En aquest sentit, també afecta el fet que actualment al territori hi ha pocs projectes demostratius que permetin mostrar a través de l'exemple els beneficis i l'abast real de les renovables.

Hi ha **falses creences** que han calat inclús en gent sensibilitzada, com que les renovables no permeten abastir tot el consum energètic, o que el cicle de vida dels materials utilitzats és més perjudicial pel medi ambient que el de les energies convencionals.

S'identifica també com a dificultat important la **disponibilitat de capital inicial** per a fer inversions, a la qual s'afegeix la **poca predisposició a endeutar-se** i menys si es tracta de temps de retorn llargs. A més a més, la poca confiança en solucions d'energia sostenible fan que si es disposa d'aquest capital **es prioritzin altres inversions**.

Es detecta i es menciona des de diversos dels actors entrevistats un **desconeixement de les solucions existents i falta d'eines per analitzar de forma individual les solucions** més adequades, per tal de poder fer estimacions dels costos i beneficis de cadascuna. A aquest fet s'hi sumen les característiques del mercat. El sector de l'eficiència energètica és molt divers. Els preus i la definició de **serveis no estan estandarditzats**, cosa que produeix confusió als potencials interessats i dificulta la presa de decisions. A més a més, en alguns casos pot reforçar la desconfiança. Si demanes assessorament a diverses empreses, et poden prioritzar mesures diferents, i al **no haver-hi referents que t'assessorin des de la neutralitat**, és difícil per algú que no té els coneixements adequats saber quines són les decisions més apropiades. Això significa que són serveis que encara tenen **costos de transacció molt alts**, i els potencials interessats s'acaben reduint a persones que tenen un mínim de coneixements sobre el tema. La incertesa jurídica que hi ha al país també és un desincentiu, malgrat que es percep una millora en els últims anys.

En relació amb les barreres econòmiques, també hi intervé la cultura predominant en relació a l'energia. Al nostre país, en general s'ha promogut un model energètic centralitzat, basat en projectes de gran envergadura, amb infraestructures centralitzades i impulsades des d'actors públics o grans empreses. Això fa que els **ciutadans i PIMES no es plantegin que aquest model pot canviar i que poden passar a ser-ne part activa**.

El **règim de tinença** és també una barrera en tots els sectors que entren dins del marc de l'estudi, tant dins del sector residencial, com en el cas d'agricultors que cultiven terres de lloguer, o de les empreses que estan de lloguer.

A nivell tecnològic, és necessari també que les distribuïdores s'adaptin al nou escenari i facin les **millores necessàries en les seves infraestructures i en la gestió de la xarxa**, per tal que l'entrada de renovables a la xarxa no suposi un problema.

a) Barreres específiques del sector residencial

El sector residencial en zones rurals sol tenir un **parc immobiliari compost per llars unifamiliars grans** (la qual cosa significa més m² a escalfar), i més exposades a les condicions climatològiques com el fred, la humitat, el vent, etc. Hi ha menys entre mitgeres que a les ciutats, més cases a 4 vents amb totes les façanes que estan **més exposades a pèrdues energètiques**. També trobem edificis més antics, que segurament es van construir amb materials ineficients. **No hi ha l'efecte illa de calor**, el microclima que es dona com a conseqüència directa de la urbanització, i això fa que la temperatura acostumi a ser inferior que a les ciutats. Això fa més prioritari que les llars siguin més eficients i s'aprofitin les fonts renovables. En el cas de Palou, aquestes característiques efectivament s'hi donen, excepte a Can Bassa, on sí que predominen els edificis multifamiliars entre mitgeres.

El fet que hi hagi més **cases unifamiliars** accentua les barreres financeres, ja que **el cost per família que suposa instal·lar-se renovables o fer millores d'eficiència és major**. En el cas d'**edificis multifamiliars**, com en el cas de Can Bassa, la barrera addicional seria la **dificultat de posar-se d'acord amb els veïns**, sobretot quan parlem d'un tema que no es percep com a una prioritat.

En zones rurals a vegades l'accés a les xarxes d'electricitat i gas pot ser més difícil, i també s'hi poden trobar dificultats per l'aïllament geogràfic, fent que s'incentivi un tipus de transport individual enlloc d'altres. No és el cas de Palou, on trobem un territori ben interconnectat amb Granollers i altres nuclis urbans, però podria ser una barrera addicional en altres territoris rurals de la zona MED..

En el cas del sector residencial **s'accentuen els costos de transacció**, ja que encara és un sector poc madur on les solucions encara estan menys estandarditzades.

La **falta de predisposició a endeutar-se i la dificultat d'accés al crèdit també són més evidents en aquest sector**, especialment en inversions amb temps d'amortització llargs i per una qüestió que actualment no es veu com a prioritària. En el cas de Palou, es detecta un elevat percentatge de gent gran que segurament tindria dificultats d'accés a crèdit, i que a més tenen **altres prioritats, com la inversió en accessibilitat** (ex. ascensors en els edificis multifamiliars).

En el cas concret de Palou, s'han valorat molt positivament les sessions genèriques que ofereix el projecte COMPOSE, però **s'apunta que faltaria alguna estratègia més personalitzada**. S'identifica que cal oferir un anàlisi econòmic clar i personalitzat, per fer més tangible els costos i els beneficis.

b) Barreres específiques del agrícola i ramader

Dins del sector agrícola i ramader es detecta una falta d'informació molt clara en relació a quines són les solucions existents que es poden adequar a les seves necessitats. Hi ha **molta confusió**, i la sensació de no saber per on començar. Per exemple, en el sector ramader, es podria promoure la instal·lació de plaques solars tèrmiques, on no trobem cap barrera legal, i que serviria per estalviar en activitats de neteja de la granja, però en canvi no es planteja.

No obstant, abans de plantejar inversions en aquest sector, s'ha de treballar el tema de l'acceptació i la confiança a fons. Des de tots els agents entrevistats es coincideix que **fa falta un anàlisi personalitzat, en termes econòmics, que permeti fer una valoració informada.**

Les barreres econòmiques són de les principals identificades en aquest sector. S'ha de tenir en compte que són sectors que tenen molt poc marge i, per tant, no poden assumir inversions amb temps de retorn gaire elevats. A més a més, per aquest mateix motiu s'observen dificultats d'accés al crèdit. Des del Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat en el passat es van subvencionar els costos financers de préstecs, en conveni amb l'Institut Català de Finances. Es va veure que els bancs posaven moltes dificultats per donar crèdits als agricultors. Per tant, cal tenir en compte aquesta limitació.

Es detecta també que **no hi ha una bona percepció del mecanisme de subvencions**, que es veu com un mecanisme de control que fa que se sentin exposats.

En agricultura, la limitació afegida és la rotació de terres, i el fet que molts estiguin utilitzant terres de lloguer. Grans infraestructures serien difícils de moure. A Palou s'estima que la majoria d'agricultors tindrien aquesta limitació. A més a més, hi ha hagut robatoris fins i tot de parts del sistema de rec, de manera que hi ha una sensació d'inseguretat afegida.

Finalment, hi ha pocs professionals que visquin del sector agrari, i en general es detecta que els **faltaria més visió empresarial.**

c) Barreres específiques del sector productiu

En aquest sector trobem la majoria de barreres identificades també per al sector agrícola i ramader. En territoris rurals sol haver-hi **sobretot petita i mitjana empresa**, on no es plantegen inversions a llarg termini, i bàsicament **inverteixen en resoldre problemes** que els van sorgint sobre la marxa (ex. arreglar maquinària, vehicles, etc.). Normalment els **fa falta temps i informació** per identificar solucions viables i efectives.

A Palou concretament hi ha **poca activitat professional, està molt atomitzada, i és heterogènia**. Això dificulta dur a terme mesures efectives i estandarditzades per aquest sector.

La **disponibilitat de capital propi és limitada, i també s'observa poca predisposició a endeutar-se**, malgrat que probablement tindrien més facilitats que altres sectors per aconseguir crèdits. En qualsevol cas, les inversions han de ser en mesures amb un **temps d'amortització curt**, a més de 3 anys molt poques s'ho plantegen.

En molts casos s'observa un **desconeixement de la pròpia estructura de consums energètics** a l'empresa. Si es coneguessin, seria més fàcil identificar i valorar solucions. En general **no es troben perfils de gestor energètic** al teixit empresarial de Palou. S'identifiquen 3 perfils de gestió en les PIMES de la zona:

- Les que no desglossen costos d'energia i no saben què gasten en aquest concepte
- Les que comptablement ho separen, però no apliquen cap mesura concreta

- Les que tenen tècnic de manteniment, però no fa gestió energètica

En molts casos, **no es percep l'energia com aspecte clau, ni com a punt crític, ni com a oportunitat**. Molts cops no s'identifica com un element per reduir costos i augmentar competitivitat. Per ara, no es un argument que pesi a la balança. En indústria, les empreses que venen màquines ni tant sols posen en valor l'eficiència energètica de les seves màquines per vendre. Per tant, cal treballar també en l'acceptació i la informació de les solucions adequades per a aquest sector.

3.2. Oportunitats:

El context ofereix també diverses oportunitats. D'una banda, en molts territoris rurals i el cas de Palou en particular hi trobem una **bona connectivitat entre els diferents agents socials**, i entre el sector públic i el privat, fet que ajuda a desenvolupar estratègies comunitàries que impliquin a tots els agents.

D'altra banda, **l'Ajuntament ja disposa d'una figura de promoció de l'eficiència energètica** per al sector industrial de Granollers. Pot ser interessant aprofitar l'expertesa i traslladar la que sigui rellevant a altres sectors del municipi. En aquest sentit, des d'aquesta àrea s'ha realitzat un **mapa del potencial solar en teulades també de la zona agrícola**, que pot servir no només per al sector industrial, sinó per conscienciar i per fer assessorament personalitzat als diferents agents.

A nivell global, l'energia és un dels grans reptes del futur, i **les polítiques europees s'estan configurant per tal que tots els estats membres vagin en una mateixa direcció**. Així doncs, encara que al nostre país existeixi una incertesa jurídica que no ajuda, cal pensar que tard o d'hora s'anirà avançant cap a un marc més favorable. És per això que també trobem **diversos programes de finançament i ajuts que tenen l'objectiu, a diferents escales, d'avançar cap a la transició energètica**.

Alhora, la majoria de reptes actuals estan interconnectats amb l'energia. **Visibilitzar l'impacte que té el model energètic actual en altres àmbits** pot ser una bona manera de sensibilitzar. Per exemple, relacionar l'energia renovable amb la creació de llocs de treball local, o el fet de poder gaudir d'un aire més net. Pot ajudar a que persones que a priori no tenen aquesta sensibilitat ambiental puguin veure com a través de les renovables es pot tenir un impacte en altres aspectes que els preocupen. Com s'ha mencionat anteriorment, a nivell europeu tenim diversos exemples sobre com les comunitats rurals han millorat la seva competitivitat, els seus ingressos i han fomentat una imatge positiva de cara a la resta del país i del món, convertint-se en referents de sostenibilitat. Aquest aspecte també es pot utilitzar per **incentivar la replicació d'aquests models comunitaris**.

a) Oportunitats específiques del sector residencial

Per intentar arribar al sector residencial, es poden **incorporar missatges no lligats directament amb l'energia**, ressaltant altres aspectes amb que la gent s'hi pugui identificar millor. Per exemple:

- **Beneficis econòmics individuals:** explicar clarament els beneficis econòmics que pot aportar l'autoconsum al mig termini, o si s'inverteix en projectes de tercers a través de plataformes de *crowdfunding*. Cal traduir els beneficis de les tecnologies renovables i eficiència en costos comparatius entre la situació

- actual i la situació de futur.
- **Beneficis econòmics pel territori:** explicar com la inversió en renovables en territoris rurals ajuda a enfortir l'economia local i a augmentar els ingressos, aportant exemples reals com el de Wildpoldsried o Samso. A més a més, si agents del propi territori obren campanyes de *crowdfunding* a plataformes online, es pot promoure la implicació de la resta d'agents, ja que entrarà en joc el component afectiu de vincle amb el territori.
 - **Revalorització dels immobles:** quantificar quin increment en el patrimoni suposa la millora de l'edifici en termes energètics.
 - **Confort tèrmic:** posar en valor les millores en el confort dels habitants. Moltes de les cases d Palou tenen necessitat de millorar el confort tèrmic, ja que son cases antigues i grans.
 - **Reducció soroll:** mesures com el canvi de finestres o l'aïllament tenen un impacte en altres aspectes de la qualitat de vida, per exemple contribuint a reduir el soroll extern.
 - **Augment de la seguretat energètica:** menys vulnerabilitat a les pujades de preu de l'energia, a talls, etc.

Donat que des d'aquest sector s'ha valorat molt bé la sensibilització que s'ha impulsat mitjançant el projecte COMPOSE, es pot **aprofitar per anar un pas més enllà i reforçar els serveis personalitzats d'assessorament**.

Es detecta **bona acceptació de models tipus PACE¹**, basats en crèdits tous amb menys risc, i també del model **ESE**, sempre que puguin avaluar-ho amb l'anàlisi econòmic fet prèviament i per un agent neutre. També hi ha bona predisposició a organitzar-se per fer **compres col·lectives** per aprofitar l'estalvi econòmic, acció que serviria per impulsar una primera estratègia comunitària de manera relativament senzilla. Hi ha una bona resposta a **incentius de tipus fiscal i subvencions**.

Des dels agents entrevistats, **s'aposta clarament per estratègies comunitàries**, i es valora la implicació de l'Ajuntament en els processos necessaris. També s'ha posat èmfasi en la necessitat de **disposar d'exemples al territori que permetin mostrar de forma més clara que aquestes tecnologies funcionen**, i trencar amb falses creences.

Finalment, cal tenir en compte que hi ha tecnologies que tenen més acceptació i un retorn més clar, com per exemple la solar tèrmica o el canvi de finestres (que a més del confort tèrmic fa que t'aïllin del soroll). És interessant **potenciar en una primera fase aquestes mesures que ja tenen certa acceptació**, i anar construint a partir d'aquí altres solucions un cop s'hagin pogut fer més tangibles els beneficis.

b) Oportunitats específiques del sector agrícola i ramader

Igual que per al sector residencial, cal **emfatitzar i traduir els beneficis en termes econòmics**, ja que la millora ambiental a priori no sembla un incentiu suficient.

Malgrat la baixa acceptació que hi ha de les renovables i l'eficiència en aquest sector, si que **hi ha consciència de la necessitat de reduir els costos bàsics de producció**, perquè tenen marges molt reduïts. Tot el que sigui reduir costos és benvingut, però cal que sigui amb amortitzacions curtes. Sent l'energia un cost bàsic

¹ www.pacenation.us

per a la seva producció (especialment en ramaderia, en agricultura hi ha menys possibilitats), es pot intentar entrar per aquí.

Malgrat que es detecta poca confiança en el sistema de subvencions, s'observa que hi ha **desconeixement de les subvencions específiques, així que se'n podria fer divulgació i oferir suport per fer els tràmits.**

S'observa **bona predisposició a organitzar-se per fer compres col·lectives** amb altres agents si això suposa un estalvi. El sector agrícola i ramader són sectors que ja estan acostumats a compartir serveis per tal d'estalviar costos individuals. En aquest sentit, seria interessant **recuperar el concepte de les cooperatives agràries que ofereixen serveis comuns, i adaptar-lo als serveis energètics** per aquest sector (i potser d'altres).

c) Oportunitats específiques del sector productiu

Malgrat que no és la tendència general, en algunes empreses sí que hi ha un interès per l'eficiència energètica. **Es detecta major confiança en les renovables i l'eficiència que en els altres sectors.** Algunes fins i tot ja han fet alguna instal·lació, com la Formatgeria de Palou, i **poden servir d'exemple per a altres empresaris.** Cal plantejar-ho com una reducció dels costos bàsics, que és un missatge que qualsevol empresari entén. Cal doncs **traduir també els beneficis en euros**, i visibilitzar, posar en safata el guany econòmic que suposarà la inversió. Per això cal poder fer anàlisis energètics i econòmics personalitzats, tal com es demana també des dels altres dos sectors analitzats.

Una altra estratègia és la integració de la sostenibilitat dins dels propis models de negoci. En general, **els empresaris són molt sensibles a la percepció que els clients tinguin dels seus productes**, de manera que es pot al·legar la millora en la imatge dels seus productes i la seva empresa per als clients.

En empreses en que ja s'aposta per lògiques empresarials de proximitat i sostenibilitat, serà més fàcil integrar les renovables i l'eficiència com a part d'aquest model. **Es pot començar per prioritzar l'acció en aquestes empreses, perquè puguin servir d'exemple a la resta.**

En aquest cas també es mostra una bona predisposició a organitzar-se per fer compres col·lectives. La idea d'un gestor energètic compartit segurament tindria bona acceptació. En aquets sentit, **el concepte de "cooperativa energètica" basada en el model agrari podria servir també per al sector productiu, ajudant a que la iniciativa pugui ser viable econòmicament més fàcilment**, ja que alguns serveis podrien ser compartits entre diversos sectors (p.e. la figura d'un gestor energètic compartit).

4. LÍNIES ESTRATÈGIQUES I ACCIONS

Donades les característiques observades al territori i les barreres culturals existents, les mesures a aplicar posen el focus en superar les barreres no tecnològiques esmentades anteriorment. És una fase necessària si es volen mobilitzar inversions en el sector privat a l'àrea de Palou, sense la qual la implementació de mecanismes o alternatives de finançament concretes seria difícil que funcionés. Donat el baix nivell d'acceptació i informació sobre el tema, primer de tot cal apostar per oferir eines que permetin als diferents actors conèixer les opcions disponibles i analitzar quines s'adeqüen més a les seves necessitats.

A continuació es descriuen les línies estratègiques i accions per àmbits d'actuació que permetrien impulsar la inversió en renovables i eficiència dins del sector privat de Palou.

Les línies estratègiques pretenen donar resposta a les dificultats més comuns, i per tant sorgeixen de les necessitats del territori. El següent quadre mostra les línies estratègiques, relacionades amb les barreres que pretén superar cadascuna, i el grau de prioritat:

BARRERA	LÍNIA ESTRATÈGICA	NIVELL DE PRIORITAT
Falta d'acceptació, confiança i coneixements específics	L1. Mecanismes d'acompanyament, suport i estandardització	Prioritat alta
Poca disponibilitat de capital per a les inversions	L2. Ajuts i subvencions	Prioritat mitja
Falta de prioritització de l'eficiència i les renovables davant d'altres inversions	L3. Incentius per als projectes de renovables i eficiència	Prioritat mitja
Dificultats d'accés al crèdit i poca disponibilitat de capital propi	L4. Instruments financers i models de negoci entorn als projectes d'energia	Prioritat baixa

Les línies estratègiques s'han prioritzat segons el retorn que s'ha tingut dels tècnics municipals i els agents de Palou presents al *Taller de dinamització orientat a responsables locals en la presa de decisions i actors rellevants que han participat en l'estratègia d'inversió per al desenvolupament de projectes d'energia sostenible*, realitzat el dia 13 de març de 2018 a les Antigues Escoles de Palou.

LÍNIA ESTRATÈGICA 1:

MECANISMES D'ACOMPANYAMENT, SUPORT I ESTANDARDITZACIÓ

En tots els sectors analitzats s'ha identificat una manca d'acceptació i confiança important en les tecnologies renovables i d'eficiència. Tots els sectors analitzats s'autodiagnostiquen una falta de coneixements específics i eines per valorar quines poden ser les solucions més adequades en el seu cas concret. Per tant, és necessari actuar en aquest sentit, i actuar per aconseguir que l'eficiència i les renovables esdevinguin un àmbit prioritari per als diferents sectors privats. A través del projecte COMPOSE ja s'han anat realitzant actuacions de divulgació i educació ciutadana, de manera que en aquest cas es contemplen accions fonamentalment de suport i acompanyament que permetin, d'una banda, generar confiança i, de l'altra, oferir eines i informació més concreta sobre la implementació de projectes en el seu cas concret.

Objectiu específic: generar confiança i facilitar les eines i recursos per a) prendre decisions i b) dur a terme els projectes

ACCIÓ 1.1: APROFITAR SINÈRGIES AMB EL PROJECTE TE21

Descripció

El projecte TE21 (www.transicioenergetica.com) ha calculat els costos de fer la transició energètica per a cada municipi de Catalunya, i els compara amb els costos de no fer-la. Així doncs, permet visibilitzar en termes econòmics que no apostar per les energies renovables acaba sortint més car, i permet relativitzar i contextualitzar la inversió inicial necessària. L'informe emès per al municipi contempla només alguns aspectes, però es poden buscar maneres d'**optimitzar-lo col·laborant amb els impulsors del projecte**. D'altra banda, **els costos comparats de fer la transició energètica i no fer-la poden utilitzar-se com a base per una campanya de comunicació** que mostri els beneficis de les renovables en termes econòmics.

Els resultats de l'informe per a Granollers estimen que el cost de fer la transició energètica al municipi en 25 anys serien de 396 milions d'euros, per al model utilitzat pel projecte. Si no s'aplica la transició energètica el cost acumulat de combustibles fòssils es calcula que serà de 2.906 milions d'euros. Si es fa una comparativa dels costos lligats a l'energia amb i sense transició energètica veiem que l'estalvi derivat de fer-la seria de 1.634 milions d'euros. Malgrat que es tracti de grans xifres, permeten posar de manifest la necessitat d'apostar per les renovables, inclús contemplant només la sostenibilitat econòmica del model energètic del municipi.

Beneficiaris acció

Pot anar dirigit a tots els sectors, de forma genèrica, o sectorialitzat

Actors implicats

- **Servei de Medi Ambient Aj. Granollers**
- Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers
- Responsables projecte TE21 (Consell comarcal del Ripollès)

Costos

A valorar internament per l'Ajuntament

ACCIÓ 1.2: ESTABLIR SINERGIES AMB ELS ESPAIS TEST AGRARIS DEL PROJECTE BCN SMART RURAL

Descripció

El projecte BCN Smart Rural està promogut per la Diputació de Barcelona, Centre Tecnològic Forestal de Catalunya, l'Associació d'Iniciatives Rurals de Catalunya (ARCA). Dins del projecte es contempla la implementació dels anomenats *Espais Test Agraris*. Els Espais Test seran incubadores perquè joves de família no agrària aprenguin l'ofici. Es pot **intentar implementar un d'aquests Espais Test a Palou**.

Actualment no s'hi contempla el vector energia, però es podria parlar amb els organitzadors per introduir-lo. El projecte preveu la creació d'espais comunitaris (obradors, escorxadors mòbils, cuines, i altres espais de treball comunitaris). D'aquesta manera, si es fa un espai fixe, s'hi podria encabir una instal·lació de fotovoltaica per vendre a xarxa i que el rendiment permetés pagar els espais comuns, per exemple, i que servís de catalitzador per mostrar que funciona i és rentable.

Beneficiaris acció

Sectors agrícola/ramader i sector productiu

Actors implicats

- **Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers**
- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers
- Diputació de Barcelona

Costos

A valorar internament per l'Ajuntament

ACCIÓ 1.3: UTILITZAR ELS PROJECTES DEMOSTRATIUS QUE S'IMPLEMENTARAN A PALOU PER FER EDUCACIÓ CIUTADANA I MOSTRAR LA REPLICABILITAT ALS DIFERENTS SECTORS

Descripció

Dins del projecte COMPOSE s'estan impulsant 3 projectes demostratius al territori, que poden servir per fer educació ciutadana a través de projectes locals, mostrant els beneficis que aporten i el seu potencial de replicació en altres sectors. Els projectes en concret són:

- Xarxa de calor que connecti edificis públics i privats, aprofitant el projecte de la caldera de biomassa del camp de futbol.
- Instal·lació d'autoconsum fotovoltaic de Can Cabanyes
- Pèrgola fotovoltaica a Can Muntanyola

Aquesta acció consistiria en **desenvolupar el programa pedagògic**, i també **crear els canals per arribar a tots els sectors del territori de forma segregada**, per tal de treure el màxim partit a les sessions.

Beneficiaris acció

Tots els sectors

Actors implicats

- Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers
- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers

Costos aproximats si s'externalitzen els tallers divulgatius:

Descripció	Cost
Taller demostratiu de 2h per a la ciutadania (cost aprox. / taller)	250€
Materials de difusió dels tallers divulgatius	4.000€
Total aproximat acció si es fan 12 tallers anuals	7.000€

ACCIÓ 1.4: REPLICAR EL TALLER DE CÀLCUL ECONÒMIC "COM PUC FINANÇAR LA MEVA INSTAL·LACIÓ D'ENERGIES RENOVABLES"

Descripció

Dins del marc del projecte COMPOSE s'ha dut a terme un taller enfocat a poder calcular els costos d'una instal·lació de renovables de forma personalitzada. El taller consistia en una entrevista amb un assessor, on es realitzava l'anàlisi econòmic personalitzat amb una eina de càlcul específica. Donat que una de les principals barreres detectades és disposar d'aquest tipus d'anàlisi personalitzat, es considera interessant replicar el taller de forma regular per tal de poder arribar a més gent.

Beneficiaris acció

Tots els sectors

Actors implicats

- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers

Costos

Descripció	Cost
Taller demostratiu de 2h (cost aprox. / taller)	250€
Total aproximat acció si es fan 12 tallers anuals	3.000€

ACCIÓ 1.5: FORMACIÓ A COMERÇOS PERQUÈ PUGUIN ASSESSORAR EN EE I ER

Descripció

Els comerços en general no tenen coneixements específics d'eficiència energètica, i per tant no acostumen a aconsellar en aquest sentit als seus clients. Seria interessant que els botiguers i instal·ladors actuessin dins del seu àmbit com a assessors energètics, que en el seu dia a dia incorporin aquesta visió i puguin aconsellar sobre el tema quan fan la seva feina. Els botiguers del municipi són persones que poden tenir més vincles de confiança amb els veïns, i per tant poden ser un canal d'informació interessant per augmentar la confiança en l'eficiència energètica. Així doncs, aquesta activitat consistiria en fer una formació específica a botiguers i instal·ladors del municipi.

Els botiguers i instal·ladors formats podrien tenir una acreditació, de manera que s'incentivaria que participessin i també que la gent sabés quins comerços poden oferir una perspectiva d'eficiència energètica en el seu assessorament comercial.

Beneficiaris acció

Tots els sectors

Actors implicats

- Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers

Costos aproximats si s'externalitzen tallers de formació

Descripció	Cost
------------	------

Formació de 4h a comerços i instal·ladors (cost aprox. / formació)	500€
Total aproximat acció si es fan 3 formacions anuals	1.500€

ACCIÓ 1.6 : AGLUTINAR I COORDINAR EXPERTESA EXISTENT A L'AJUNTAMENT PER OFERIR SERVEIS D'INFORMACIÓ NEUTRA A LA CIUTADANIA

Descripció

Tal com s'ha descrit anteriorment, una de les majors barreres identificades tenen a veure amb la confiança en les solucions energètiques, i el fet que el mercat energètic estigui poc harmonitzat és un factor agreujant.

L'Ajuntament disposa d'expertesa en diversos àmbits d'actuació relacionats amb l'impuls de mesures d'eficiència i renovables: des del Departament de Medi Ambient, el de Promoció Econòmica (per a les empreses), el d'Habitatge (per al sector residencial), etc. Una acció que ajudaria a crear unes condicions de confiança al municipi és la creació d'un servei de suport que pugui oferir un assessorament neutre a la ciutadania, PIMES i sector agrícola i ramader, a través de la coordinació entre diversos serveis que ja disposen de l'expertesa necessària.

El servei per al sector residencial es podria alinear dins del Pla d'Habitatge de l'Ajuntament i ubicar a la Oficina Local d'Habitatge, per assegurar la proximitat amb la ciutadania.

Actuacions que es poden oferir des del servei:

- Anàlisis personalitzats de viabilitat econòmica de les actuacions, per a ciutadania i petits productors i agricultors
- Mediació veïnal per a l'impuls d'actuacions conjuntes en comunitats de veïns (per reduir costos/riscos i superar les barreres relacionades amb la presa de decisions conjuntes en edificis multipropietat)
- Assessorament en l'execució de projectes de finançament col·laboratiu tenint en compte nous models de negoci i les possibilitats de la nova llei de contractes.
- Suport en la sol·licitud de subvencions (p.e. PAREER)

Cal recordar que durant el procés participatiu diversos actors han posat èmfasi en la necessitat de dur a terme estratègies comunitàries, ja que és el que pot assegurar la sostenibilitat de les accions en un futur. En aquest sentit, ressaltar el valor afegit (i també la innovació) que suposa incorporar aspectes com els esmentats en els punts b) i c).

Si es contempla la creació d'un lloc de treball específic per a fer el front-office del servei, aquesta acció és la que té el cost més elevat de l'Estratègia. Cal considerar,

però, que hi ha subvencions que donen suport a aquest tipus d'accions, com la convocatòria EMpleaverde de la Fundación Biodiversidad, o si s'integra dins de projectes més amplis en altres convocatòries descrites a l'Acció 2.3. Cal també tenir en compte que és una acció amb un potencial important de mobilitzar fons, ja que suposaria un servei neutre de suport en les decisions de la ciutadania.

Beneficiaris acció

Tots els sectors

Actors implicats

- **Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers**
- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers
- **Servei d'Urbanisme**
- **Oficina Local d'Habitatge**

Costos aproximats si s'externalitza una part del servei

Descripció	Cost
1 persona contractada per fer el <i>front-office</i> del servei (cost anual per mitja jornada)	25.000€

Formació de la persona contractada	3.000€
Campanya de difusió del servei	8.000€
Materials divulgatius per donar a conèixer el servei	3.000€
Total cost anual servei per mitja jornada	39.000€

ACCIÓ 1.7: VETLLAR PERQUÈ EL CIRCUIT DE BIOMASSA LOCAL SIGUI ÒPTIM

Descripció

Fer un estudi per identificar quins sectors utilitzen o podrien utilitzar biomassa, per tal de fer una previsió i estructurar la demanda, per finalment facilitar canals amb els productors. Identificar també diversos productors de pèl·let o estella de km 0.

Aquí també es poden crear sinergies amb el BCN Smart Rural. Dins del marc d'aquest projecte es vol impulsar la biomassa km 0. Gran part de la superfície forestal és de propietat privada. La Diputació de Barcelona participa en convenis de col·laboració de llarga durada (20-25 anys) amb associacions de propietaris forestals i els ajuntaments dels municipis corresponents. Aquestes associacions agrupen als propietaris i se'ls dóna suport per fer la gestió forestal que d'una altra manera potser no farien.

Beneficiaris acció

Tots els sectors

Actors implicats

- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers

Costos aproximats si s'externalitza una part de l'anàlisi inicial

Descripció	Cost
Estudi sobre el potencial de la demanda de biomassa (sector privat i públic)	8.000€
Estudi productors locals que responen als criteris establerts	3.000€
Total	11.000€

ACCIÓ 1.8: ESTANDARDITZAR I FACILITAR ELS TRÀMITS QUE ES FAN DES DE L'AJUNTAMENT, CREAR SINÈRGIES AMB ALTRES AGENTS, COM LES DISTRIBUÏDORES

Descripció

Organització d'un grup de treball interdepartamental i amb representants de les distribuïdores que comparteixi la informació i permeti establir protocols conjunts que facilitin els tràmits associats als projectes de renovables i eficiència.

Beneficiaris acció

Qualsevol promotor de projectes d'energies renovables o obres de rehabilitació
Actors implicats
• Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers • Servei de Medi Ambient Aj. Granollers • Servei d'Urbanisme • Oficina Local d'Habitatge
Costos
A valorar internament per l'Ajuntament

LÍNIA ESTRATÈGICA 2: AJUTS I SUBVENCIONS

La incorporació de criteris d'eficiència o de renovables en les subvencions pot ser una manera d'incentivar o de bonificar aquells beneficiaris que hi apostin. D'altra banda, el mecanisme de subvencions poden repensar-se per tal de facilitar els tràmits als beneficiaris i també per optimitzar-ne l'impacte. Finalment, l'Ajuntament mateix també pot ser beneficiari d'ajuts que li permetin impulsar la transició energètica a nivell municipal, a través de fons europeus, principalment.

Objectiu específic: promoure i optimitzar les subvencions existents per tal de millorar l'accés a capital inicial (sense endeutament) i disminuir els temps d'amortització de les inversions.

ACCIÓ 2.1: INCORPORAR CRITERIS D'EFICIÈNCIA ENERGÈTICA I RENOVABLES A LES SUBVENCIONS PER A PRODUCTORS DE PALOU
Descripció
L'Ajuntament, des del Departament de Promoció Econòmica, ofereix les subvencions a la producció i comercialització de productes de Palou. En aquestes subvencions s'hi poden introduir aspectes que incentivin les energies renovables i l'eficiència energètica, com per exemple una major dotació econòmica en el cas de productors que incorporin aquest vector en la seva activitat productiva.
Beneficiaris acció
Sector agrícola/ramader i sector productiu
Actors implicats

- **Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers**

Costos

A valorar internament per l'Ajuntament

ACCIÓ 2.2: TRANSFORMAR ELS ACTUALS AJUTS DEL PLA D'HABITATGE DE GRANOLLERS EN UN MECANISME QUE PERMETI CENTRALITZAR LES ACTUACIONS I OBTENIR DADES D'IMPACTE ENERGÈTIC

Descripció

El Departament d'Habitatge ofereix ajuts a la rehabilitació d'habitatges, on poden entrar també actuacions de millora energètica.

Hi ha ajuntaments (p.e. Santa Coloma de Gramenet), que han trobat fórmules per a la licitació conjunta de les mesures de rehabilitació energètica com a obra d'interès públic, i d'aquesta manera s'ha pogut seguir millor la qualitat del procés d'execució i els resultats obtinguts, a més de comportar estalvis econòmics en els costos d'execució superiors al 25%², gràcies al factor escala.

Una acció que es podria fer és re-estructurar les subvencions actuals per tal de fer aquesta agregació, donant més impuls a les mesures d'eficiència, i poder obtenir també més dades sobre l'impacte de les subvencions.

D'altra banda, es pot aprofitar per introduir alguns dels aspectes esmentats pels actors entrevistats, com el fet de simplificar tràmits, i el fet de que es puguin rebre els ajuts (o una part) per avançat de manera que el beneficiari no hagi d'assumir la inversió inicial.

Beneficiaris acció

Sector residencial

Actors implicats

- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers
- **Servei d'Urbanisme**
- **Oficina Local d'Habitatge**

Costos

A valorar internament per l'Ajuntament

ACCIÓ 2.3: BUSCAR FINANÇAMENT EXTERN PER IMPULSAR LA TRANSICIÓ A GRANOLLERS DES DE L'AJUNTAMENT

Descripció

L'Ajuntament també pot fer una cerca de finançament en subvencions per a impulsar projectes de renovables i eficiència a través de fons europeus, com per exemple en les següents convocatòries:

- a) Fons estructurals FEDER. Aquests fons els gestiona la Generalitat de Catalunya i en l'Eix 4. *Afavorir el pas a una economia baixa en carboni en tots els sectors* hi entren accions relacionades amb l'energia sostenible.
- b) LIFE+. És el principal instrument de subvencions de la branca de Medi Ambient de la Comissió Europea. Hi poden entrar renovables i eficiència des de diversos enfocaments. Finançen entre un 50 i un 75%. La mida dels projectes és variable en funció de l'acció i la convocatòria.
- c) Urban Innovation Actions. L'objectiu és poder provar solucions innovadores en zones urbanes per veure com funcionen a la pràctica. Els beneficiaris són ciutats o agrupacions de ciutats de més de 50.000 habitants. Finançen un 80% de les actuacions. Són projectes de fins a 5M€.
- d) Horizon 2020 dins del Societal challenge: "*Secure, clean and efficiency energy*" o "*Smart, green and integrated transport*" per a projectes de transport. Hi ha moltes convocatòries en funció de si el projecte és d'eficiència, de renovables, si integra aspectes de tecnologies de la informació, models de negoci novedosos, etc. El finançament és del 100% de l'actuació. La mida dels projectes és variable, però solen estar entre 1.5M€ i 5M€, aproximadament.
- e) Empleaverde: programa de la Fundación Biodiversidad per promoure llocs de treball relacionats amb l'economia verda. Podria servir per posar en marxa el servei descrit a l'Acció 1.6.

Beneficiaris acció

Depenent de l'enfocament

Actors implicats

- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers
- **Servei de Planificació i Projectes Estratègics**

Costos

A valorar internament per l'Ajuntament

LÍNIA ESTRATÈGICA 3: INCENTIUS PER ALS PROJECTES DE RENOVABLES I EFICIÈNCIA

Hi ha algunes accions que poden facilitar la implementació de projectes des de l'àmbit privat. De la mateixa manera, hi ha incentius que poden ajudar a que els agents del territori inverteixin en eficiència i renovables, fent que els potencials inversors les prioritzin davant d'altres opcions.

Objectiu específic: establir incentius fiscals i altres facilitats per als projectes

ACCIÓ 3.1: EXPLORAR LA REPERCUSSIÓ ECONÒMICA DE POSSIBLES ORDENANCES FISCALS MUNICIPALS PER A LES MESURES D'EFICIÈNCIA I RENOVABLES

Descripció

Dins de l'àmbit municipal, hi ha la possibilitat d'incidir en alguns impostos com:

- l'Impost sobre Béns Immobles (IBI): bonificacions fins al 50% del IBI, d'acord amb l'art. 74.5 del Reial Decret Legislatiu 2/2004.
- l'Impost sobre Construccions, Instal·lacions, i Obres (ICIO): bonificacions fins al 95% del ICIO, d'acord amb l'art. 103.2.b) del Reial Decret Legislatiu 2/2004.
- Impost sobre Vehicles de Tracció Mecànica (ITVM): bonificació fins al 75%, d'acord amb l'art. 95 del Reial Decret Legislatiu 2/2004.
- l'Impost sobre l'Activitat Econòmica (IAE): bonificació fins al 50%, d'acord amb l'art.88 del Reial Decret Legislatiu 2/2004.

Ja hi ha alguns municipis que han implementat incentius en alguns d'aquests impostos per tal d'incentivar la sostenibilitat. No obstant, aquests incentius tenen un impacte en la tresoreria de l'Ajuntament que caldria analitzar i buscar estratègies perquè no se'n ressentixin els pressupostos de l'Ajuntament.

Si finalment tirés endavant, seria interessant lligar la implementació d'aquests incentius a una campanya de divulgació ciutadana.

D'altra banda, pel què fa a la recaptació d'impostos directament relacionats amb l'energia, segons els Articles 20 i 24 c) de la Llei d'Hisendes Locals, els ajuntaments poden reclamar a les empreses distribuïdores d'energia el 1.5% dels ingressos bruts procedents de la facturació que obtenen anualment en cada terme municipal, quan es tracti d'infraestructures que afectin al sòl municipal (com "*canonades i galeries per a les conduccions d'energia elèctrica, aigua, gas o qualsevol altre fluid inclosos els pals per a línies, cables, caixes de distribució o de registre, transformadors, etc. que s'estableixen sobre vies públiques o altres terrenys de domini públic local o que volen sobre ells*"). Aquest impost normalment els municipis ja el demanen per a les infraestructures que passen per sòl urbà, però molts no el demanen per a les que passen per sòl rústic³. Caldria veure si Granollers té aquest tipus d'infraestructures en sòl rústic municipal i si s'està recaptant l'impost.

Si no s'està recaptant, podria ser una manera de compensar el desequilibri que poden comportar els incentius fiscals citats anteriorment.

Beneficiaris acció

³ <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2004-4214>

Tots els sectors (depenent dels incentius)	
Actors implicats	
- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers Àrea d'Hisenda i Serveis Generals	
Costos aproximats si s'externalitza una part	
Descripció	Cost
Estudi sobre la repercussió dels incentius fiscals en els pressupostos municipals	7.000€
Campanya de divulgació dels incentius fiscals per a la ciutadania	5.000€
Reclamació de l'impost sobre les xarxes de transport en sòl rústic	3.000€
Total aproximat acció	15.000€

ACCIÓ 3.2: APLICAR I POSAR EN VALOR ELS CRITERIS D'EFICIÈNCIA I RENOVABLES EN ELS PLECS DE CONTRACTACIÓ PÚBLICA EN LICITACIONS, D'ACORD AMB LA GUIA DE CONTRACTACIÓ PÚBLICA RESPONSABLE DE L'AJUNTAMENT I LES NOVES OPORTUNITATS DE LA NOVA LLEI DE CONTRACTACIÓ

Descripció

L'objectiu de l'acció és afavorir aquelles empreses que apostin per les energies renovables i l'eficiència energètica. La nova llei de contractes del sector públic (9/2017) ja inclou criteris de sostenibilitat ambiental, inclús menciona explícitament l'ús eficient de l'energia:

- L'Article 126 estableix que *"sempre que l'objecte del contracte afecti o pugui afectar el medi ambient, les prescripcions tècniques es definiran aplicant criteris de sostenibilitat i protecció ambiental"*

A més, hi ha un canvi important en la valoració dels projectes, ja que es passa de valorar l'oferta econòmicament més avantatjosa, a la millor relació qualitat-preu:

- L'article 1. 3. Defineix que *"en tota contractació pública s'incorporaran de manera transversal i preceptiva criteris socials i mediambientals"*.
- L'article 145 sobre els requisits d'adjudicació del contracte fins i tot estableix que *"Els criteris qualitatius que estableixi l'òrgan de contractació per avaluar la millor relació qualitat-preu podran incloure aspectes mediambientals o socials, vinculats a l'objecte del contracte"* i que *"h) Contractes l'execució dels quals pugui tenir un impacte significatiu en el medi ambient, en la seva adjudicació es valoraran condicions ambientals mesurables, com ara el menor impacte ambiental, l'estalvi i l'ús eficient de l'aigua i l'energia i dels materials, el cost ambiental del cicle de vida, els procediments i mètodes de producció ecològics, la generació i gestió de residus o l'ús de materials"*

reciclatats o reutilitzats o de materials ecològics”

Hi ha 2 articles més que permeten introduir aspectes mediambientals:

- Article 202: *“es podran establir, entre d'altres, consideracions de tipus mediambiental que persegueixin: la reducció de les emissions de gasos d'efecte hivernacle, (...) el foment de l'ús de les energies renovables”*
- Article 148 sobre el cicle de vida: *“ El càlcul de cost del cicle de vida inclourà, segons el cas, la totalitat o una part dels costos següents en què s'hagués incorregut al llarg del cicle de vida d'un producte, un servei o una obra:*

(...)

b) els costos imputats a externalitats mediambientals (...); aquests costos podran incloure el cost de les emissions de gasos d'efecte hivernacle i d'altres emissions contaminants, així com altres costos de mitigació del canvi climàtic.”

Aquesta acció pot implicar una comunicació interna a tots els departaments de l'Ajuntament per promoure l'ús d'aquests criteris en les contractacions públiques.

Des del Departament de Medi Ambient es pot donar suport al desplegament d'aquests criteris, i inclús establir uns indicadors de mesura de les condicions ambientals mesurables que es mencionen en l'Article 145 de la llei.

Beneficiaris acció

Sector productiu

Actors implicats

- **Direcció de Contractació i compres Aj. Granollers**
- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers

Costos

A valorar internament per l'Ajuntament

ACCIÓ 3.3: APOSTAR PER LA CONTRACTACIÓ D'ENERGIA VERDA

Descripció
L'Ajuntament està acollit a l'Acord Marc per a la contractació conjunta del subministrament d'energia de la Generalitat de Catalunya. Les condicions de contractació d'energia verda en aquest Acord Marc són inferiors al 50%. Per tal d'augmentar el percentatge d'energia procedent de renovables subministrada a l'Ajuntament, es poden plantejar diversos escenaris: - Intentar incidir en que l'Acord actual augmenti el percentatge d'energia renovable - Acollir-se a acords que tenen un major percentatge, com el de l'Associació Catalana de Municipis, que és 100% renovable.
Beneficiaris acció
Promotors de projectes d'energia elèctrica renovable
Actors implicats
• Direcció de Contractació i compres Aj. Granollers • Servei de Medi Ambient Aj. Granollers
Costos
A valorar internament per l'Ajuntament

ACCIÓ 3.4: EXPLORAR LES POSSIBILITATS DE COL·LABORACIÓ ENTRE L'AJUNTAMENT I PROMOTORS PRIVATS A TRAVÉS DE CONTRACTES BILATERALS

Descripció
El contractes bilaterals són contractes de compra-venda d'energia on el venedor i el comprador pacten el sistema de definició dels preus que s'oferiran durant la seva duració en un contracte a mig o llarg termini. Tenint en compte la volatilitat dels preus en el mercat energètic, aquesta modalitat permet tirar endavant instal·lacions d'energia des del sector privat, ja que garanteix una estabilitat en els preus, i això permet saber exactament quan s'amortitzarà la inversió. Això dona confiança a les entitats financeres que faciliten el capital al promotor, i segurament afecta a la seva avaluació del risc positivament. És un model de contractes molt estès als Estats Units i a Mèxic, on no hi ha hagut primes, i les renovables s'han anat impulsant en gran part gràcies a contractes bilaterals corporatius amb empreses dels sectors TIC, logística, i d'altres indústries en que el servei o la producció no depèn de forma crítica dels preus de l'energia. Al nostre país encara no està gaire estès, i per a certs sectors empresarials és difícil comprometre's en contractes de molts anys. Els contractes bilaterals ofereixen a l'administració pública una bona oportunitat per impulsar les energies renovables en el sector privat, facilitant que els promotors puguin accedir a finançament, assegurant la venda de l'energia de la instal·lació a

uns preus estables durant el temps de retorn de la inversió. Segons el Reial Decret 900/2015 sobre autoconsum elèctric, en la modalitat d'autoconsum Tipus 2 hi apareixen 2 subjectes, el consumidor i el productor, que no cal que siguin la mateixa persona jurídica. Això obre la porta a establir contractes bilaterals entre un promotor i un consumidor en el marc d'aquesta legislació. No obstant, i donat que el Decret s'està implementant amb dificultats i que no hi ha referents previs, caldria avaluar exactament com es poden dur a terme aquest tipus de projectes dins de l'administració pública.	
Beneficiaris acció	
Promotors de projectes d'energia elèctrica renovable	
Actors implicats	
• Direcció de Contractació i compres Aj. Granollers • Servei de Medi Ambient Aj. Granollers	
Costos aproximats si s'externalitza una part	
Descripció	Cost
Estudi legal	5.000€
Elaboració del model de contracte	2.000€
Total aproximat acció	7.000€

LÍNIA ESTRATÈGICA 4:

INSTRUMENTS FINANCERS I MODELS DE NEGOCI ENTORN ALS PROJECTES D'ENERGIA

Aquesta línia estratègica pretén donar resposta a les dificultats d'accés al capital inicial, a través de l'ús de mecanismes existents que aporten condicions especials. També vol abordar la divulgació de models de negoci i finançament alternatius vinculats als projectes d'eficiència i renovables que poden ajudar al sector privat a accedir al capital inicial.

Objectiu específic: millorar l'accés a capital extern i divulgació de mecanismes alternatius específics per projectes d'energia per al sector privat.

ACCIÓ 4.1: PROGRAMA DE CRÈDIT LOCAL DE LA DIPUTACIÓ DE BARCELONA

Descripció
En cas que l'Ajuntament vulgui recórrer a finançament extern en format de préstec, cal tenir en compte que a través d'aquest programa les condicions per als ajuntaments són avantatjoses. No són préstecs específics per a projectes d'energia sostenible, són préstecs tous pel fet de que el beneficiari és una administració pública. En aquest cas, les condicions avantatjoses són: - La Diputació finança aproximadament el 85% de la càrrega dels préstecs - Són a llarg termini (fins a 10 anys) - Es poden sol·licitar fins a 2 anys de carència per esperar a que el projecte estigui en marxa El conveni marc és amb el Banc de Sabadell. Per a més informació: https://www.diba.cat/es/web/suportfin/pc_default
Beneficiaris acció
Depenent de l'acció a finançar
Actors implicats
• Àrea de Territori i Ciutat Aj. Granollers • Banc de Sabadell • Diputació de Barcelona
Costos
A valorar internament per l'Ajuntament segons els projectes a finançar
ACCIÓ 4.2. ESTUDIAR LES POSSIBILITATS DEL CROWDFUNDING PER A PROJECTES MUNICIPALS
Descripció
Fins fa poc, la Resolució de la Secretaria General del Tresor i Política Financera que regula el principi de prudència financera no feia referència a "altres formes" de finançament més enllà de les utilitzades tradicionalment pels municipis. Per aquest motiu, alguns ajuntaments havien tirat endavant expedients amb crowdfunding o altres fórmules aprofitant el buit legal, doncs enlloc es deia que no es pogués fer ni es regulaven enlloc, però hi havia la incertesa. El 4 de juliol de 2017, la Secretaria General del Tresor i Política Financera va emetre una resolució⁴ per la qual es defineix el principi de prudència financera aplicable a les operacions d'endeutament i derivats de comunitats autònomes i ens locals, i on s'introdueix la possibilitat d'utilitzar altres fórmules de finançament: "Segundo. Instrumentos. 1. Las Comunidades Autónomas y Entidades Locales dentro del ámbito de aplicación de la presente Resolución, podrán realizar operaciones de endeudamiento a través de, entre otros,

⁴ http://www.tesoro.es/sites/default/files/boe-a-2017-7814_res_prudencia_f.pdf

los siguientes instrumentos:

- a. Certificados de deuda bajo ley alemana (Schuldschein).
- b. Valores a largo plazo negociables o no, emitidos mediante emisión pública o privada, en mercados mayoristas o dirigidos al segmento minorista.
- c. Instrumentos de financiación a corto plazo.
- d. Préstamos a largo plazo.
- e. Arrendamientos financieros.

El uso de instrumentos distintos a los anteriores quedará sujeto a lo previsto en el apartado octavo de la presente Resolución.

[...]

Octavo. Supuestos excepcionales.

Con carácter excepcional, la **Secretaría General del Tesoro y Política Financiera podrá autorizar operaciones de endeudamiento y de derivados que no se ajusten a las condiciones de la presente Resolución**. Para ello, la Comunidad Autónoma o Entidad Local o sus entidades públicas deberán presentar una memoria en la que se detalle la conveniencia financiera de la operación, las causas que justificarían dichas condiciones especiales y cómo afecta ésta a su solvencia.

Además, en el caso de derivados financieros, la memoria explicará el funcionamiento del derivado y la finalidad perseguida con el mismo. No se autorizarán derivados para los que no quede suficientemente justificado el conocimiento de su funcionamiento o su adecuación a la finalidad perseguida."

Per la qual cosa, entenem que s'obre la possibilitat a noves fórmules, però si s'utilitza alguna diferent a les que han previst en l'article Segon, s'haurà de justificar el seu ús. Entenem que des de tresoreria o intervenció s'haurà d'emetre un informe sobre si es compleixen els requisits de prudència financera, però s'haurà de consultar amb el serveis específic de l'Ajuntament per analitzar de quina manera seria possible tirar-ho endavant.

Beneficiaris acció

Depenent de l'acció a finançar

Actors implicats

- Àrea d'Hisenda i Serveis Generals

Costos

A valorar internament per l'Ajuntament segons els projectes a finançar

ACCIÓ 4.3. FOMENT I DIVULGACIÓ DE MECANISMES ALTERNATIUS

Descripció

Tal com s'ha comentat anteriorment, en els últims anys han anat apareixent mecanismes de finançament i models de negoci específics per a projectes d'energia,

que permeten, en funció de cada mecanisme:

- facilitar l'accés a capital a actors que tenen dificultats
- desplaçar riscos a un tercer
- evitar que les inversions pesin en els balanços de l'impulsor del projecte
- promoure models finançament col·lectiu

Aquests mecanismes i models de negoci encara no són gaire coneguts entre els agents que podrien utilitzar-los. Per tant, fer-ne difusió pot ajudar a promoure projectes estancats per falta de finançament que no havien contemplat alguna d'aquestes alternatives.

Concretament, alguns dels mecanismes i models de negoci que caldria divulgar són:

- *Crowdfunding*, i especialment el crowdlending per la capacitat que té d'atreure inversors. Alhora, és un instrument comunitari, però on no fa falta mediació, i s'adequa bé a perfils de persones amb poc temps o ganes de participar en reunions i assemblees, però amb ganes de generar impacte positiu. Per a projectes de petits productors locals podria funcionar bé, perquè la inversió tindria un retorn econòmic però també emocional, ja que després pots comprar el producte.
- *Empreses de Serveis Energètics*: entre productors ja amb cert volum de negoci. És interessant perquè es desplaça el risc tècnic i financer a un extern. Alhora, aquest extern t'aporta coneixement i millora continua.
- *Renting*: permet fer que les inversions en eficiència i renovables no pesin al balanç del beneficiari, ja que és un contracte de serveis sense compra associada. També inclou manteniment. Per a entitats públiques, que tenen un sostre per a les inversions, surt més car però té l'avantatge que no computa com a deute. Per tant, es podria promoure la contractació d'aquests serveis també entre altres departaments (p.e. *renting* de lluminàries eficients).
- *Préstecs tous*:
 - Per a PIMES existeix l'Eurocrèdit de l'Institut Català de Finances, no és específic per a projectes d'energia, però té condicions preferents perquè estan co-finançats per fons FEDER.
Més informació: http://exteriors.gencat.cat/ca/ambits-dactuacio/afers_exteriors/ue/fons_europeus/detalls/noticia/20180212_FEDER-credit-ICF
 - Per al sector agrícola, l'Institut Català de Finances té també l'Agrocrèdit. Les operacions aprovades a través d'aquesta línia compten amb una part d'assumpció de risc per part del Departament d'Agricultura.
Més informació: <http://www.icf.cat/ca/productes-financers/prestecs/agricultura-agrocredit>

Beneficiaris acció

Tots els sectors

Actors implicats	
• Àrea de Territori i Ciutat Aj. Granollers	
Costos si s'externalitza una part	
Descripció	Cost
Formació de 4h a professionals de l'Ajuntament que facin assessorament a PIMES i agricultors	500€
Tallers de 2h per a la ciutadania (2 tallers anuals)	500€
Materials divulgatius (continguts + impressió)	6.000€
Total aproximat anual (1r any)	7.000€

L1. MECANISMES D'ACOMPANYAMENT, SUPORT I ESTANDARDITZACIÓ

Objectiu: generar confiança i facilitar les eines i recursos per a) prendre decisions i b) dur a terme els projectes

Accions	Actors implicats	Indicadors seguiment	Beneficiaris acció	Costos anuals
A.1.1 Aprofitar sinèrgies amb el projecte TE21	-Servei de Medi Ambient Aj. Granollers - Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers -Responsables projecte TE21-Consell comarcal del Ripollès	Materials de difusió	Tots els sectors	Intern
A.1.2 Establir sinèrgies amb els Espais Test Agraris del projecte BCN Smart Rural	-Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers -Servei de Medi Ambient Aj. Granollers - Diputació de Barcelona	Acords de col·laboració	S. Agrícola/ramader S. productiu	Intern
A.1.3 Utilitzar els projectes demostratius que s'implementaran a Palou per fer educació ciutadana i mostrar replicabilitat als diferents sectors	- Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers -Servei de Medi Ambient Aj. Granollers	- Continguts dels programes educatius per a cada sector - Nombre de visites als projectes	Tots els sectors	7.000€
A.1.4 Replicar el taller de càlcul econòmic "Com puc finançar la meua instal·lació d'energies	- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers	Nombre de tallers anuals	S. Agrícola/ramader S. productiu	3.000€

renovables"				
A.1.5 Formació i acreditació a comerços perquè puguin assessorar en EE i ER	-Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers	-Nombre de formacions -Contingut de les formacions	Tots els sectors	1.500€
A.1.6 Aglutinar i coordinar expertesa existent a l'Ajuntament per oferir serveis d'informació neutra a la ciutadania	- Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers -Servei de Medi Ambient Aj. Granollers -Servei d'Urbanisme - Oficina Local d'Habitatge	Servei d'informació operatiu	Tots els sectors	39.000€
A.1.7 Vetllar perquè el circuit de biomassa local sigui òptim	- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers	Protocol de monitorització	Tots els sectors	11.000€
A.1.8 Estandarditzar i facilitar els tràmits que es fan des de l'ajuntament, crear sinèrgies amb altres agents, com les distribuïdores	- Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers -Servei de Medi Ambient Aj. Granollers - Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers -Servei de Medi Ambient Aj. Granollers -Servei d'Urbanisme - Oficina Local d'Habitatge - Oficina Local d'Habitatge	Protocol de coordinació i operació	Tots els sectors	Intern

L2. AJUTS I SUBVENCIONS

Objectiu : promoure i optimitzar les subvencions existents per tal de millorar l'accés a capital inicial (sense endeutament) i disminuir els temps d'amortització de les inversions.

Accions	Actors implicats	Indicadors seguiment	Beneficiaris acció	Costos anuals
A.2.1 Incorporar criteris d'eficiència energètica i renovables a les subvencions per a productors de Palou	- Servei de Promoció Econòmica Aj. Granollers	Llistat de criteris	S. Agrícola/ramader S. productiu	Intern
A.2.2 Transformar actuals ajuts del Pla d'Habitatge de Granollers en un mecanisme que permeti centralitzar les actuacions i obtenir dades d'impacte energètic	-Servei de Medi Ambient Aj. Granollers - Servei d'Urbanisme - Oficina Local d'Habitatge	Nou esquema dels ajuts	S. residencial	Intern
A.2.3 Buscar finançament extern per impulsar la transició a Granollers des de l'Ajuntament	- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers - Servei de Planificació i Projectes Estratègics	Nº de propostes presentades a programes de finançament	Tots els sectors	Intern

L3. INCENTIUS PER ALS PROJECTES DE RENOVABLES I EFICIÈNCIA

Objectiu: establir incentius fiscals i altres facilitats per als projectes de renovables i eficiència

Accions	Actors implicats	Indicadors seguiment	Beneficiaris acció	Costos anuals
A.3.1 Explorar la repercussió econòmica de possibles ordenances fiscals municipals per a les mesures d'eficiència i renovables	- Servei de Medi Ambient Aj. Granollers - Àrea d'Hisenda i Serveis Generals	Estudi sobre la repercussió econòmica de l'ambientalització de les ordenances fiscals de Granollers	Tots els sectors	15.000€
A.3.2 Aplicar i posar en valor els criteris d'eficiència i renovables en els plecs de contractació pública en licitacions	-Direcció de Contractació i compres Aj. Granollers - Servei de Medi Ambient Aj. Granollers	Nº de contractes que han incorporat els nous criteris	S. productiu	Intern
A.3.3 Aposta per la contractació d'energia verda	- Direcció de Contractació i compres Aj. Granollers - Servei de Medi Ambient Aj. Granollers	% de renovables en la contractació d'energia des de l'Ajuntament	Tots els sectors	Intern
A.3.4 Explorar les possibilitats de col·laboració entre l'Ajuntament i promotors privats a través de contractes bilaterals	-Direcció de Contractació i compres Aj. Granollers - Servei de Medi Ambient Aj. Granollers	Estudi jurídic i econòmic	Qualsevol promotor	7.000€

L4. INSTRUMENTS FINANCERS I MODELS DE NEGOCI ENTORN ALS PROJECTES D'ENERGIA

Objectiu: accés a capital en règim de préstec i divulgació de mecanismes específics per al sector

Accions	Actors implicats	Indicadors seguiment	Beneficiaris acció	Costos anuals
A.4.1 Programa de Crèdit Local de la Diputació de Barcelona	- Àrea de Territori i Ciutat Aj. Granollers - Banc de Sabadell - Diputació de Barcelona	Valoració adequació mecanisme	Tots els sectors	Intern
A.4.2 Estudiar les possibilitats del crowdfunding per a projectes municipals	- Àrea d'Hisenda i Serveis Generals - Servei de Medi Ambient Aj. Granollers	Conclusions de l'estudi	Tots els sectors	Intern
A.4.3 Foment i divulgació de mecanismes alternatius	- Àrea de Territori i Ciutat Aj. Granollers	- N° d'accions divulgatives - Materials divulgatius	Tots els sectors	7.000€

5. CALENDARI D'INVERSIONS DEL PLA DE FINANÇAMENT A 5 ANYS

En el següent quadre es presenta una estimació dels costos anuals de les accions. Es fa també una estimació del potencial de mobilització anual de les accions previstes, tenint en compte els següents supòsits:

- Es pressuposa que actualment un 1% de la població activa de Granollers ja fa inversions en eficiència i renovables.
- S'estima que cada any d'implementació del pla s'augmenta un 1% la població activa que inverteix en eficiència i renovables, arribant a un 6% el cinquè any.
- S'estima que els primers anys les inversions mitjanes d'aquesta població activa són menors, i a mida que es fan accions per incentivar les renovables i l'eficiència, la inversió mitjana augmenta.
- Les inversions mitjanes s'estableixen dins d'uns barems conservadors, utilitzant el valor de 150€ els primers dos anys, i arribant a 250€ al quart i cinquè. Aquestes mitjanes tenen en compte que la majoria de gent inverteixi en productes d'eficiència (més barats), i en alguns casos en instal·lacions de renovables.

Els resultat és que la inversió feta des de l'Ajuntament per promoure aquestes inversions serveix de palanca perquè s'inverteixi 5 vegades més aquest import dins del sector privat.

Més enllà dels 5 anys que es contemplen, es pot pensar que l'efecte palanca de les accions lligat a la consolidació dins del pensament col·lectiu que les solucions funcionen i són rentables, faran augmentar exponencialment les inversions dins del sector privat, podent superar aquest rati de 1/5 observat en el pla a 5 anys.



ACCIÓ	2018	2019	2020	2021	2022	TOTAL
A.1.1 Aprofitar sinèrgies amb el projecte TE21	(intern)	(intern)				
A.1.2 Establir sinèrgies amb els Espais Test Agraris del projecte BCN Smart Rural	(intern)	(intern)	(intern)			
A.1.3 Utilitzar els projectes demostratius que s'implementaran a Palou per fer educació ciutadana i mostrar replicabilitat als diferents sectors		7.000 €	7.000 €	7.000 €	7.000 €	28.000 €
A.1.4 Replicar el taller de càlcul econòmic "Com puc finançar la meva instal·lació d'energies renovables"	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	15.000 €
A.1.5 Formació i acreditació a comerços perquè puguin assessorar en EE i ER	1.500 €		1.500 €		1.500 €	4.500 €
A.1.6 Aglutinar i coordinar expertesa existent a l'Ajuntament per oferir serveis d'informació neutra a la ciutadania	39.000 €	36.000 €	36.000 €	36.000 €	36.000 €	183.000 €
A.1.7 Vetllar perquè el circuit de biomassa local sigui òptim	8.000 €	3.000 €		(intern)		11.000 €
A.1.8 Estandarditzar i facilitar tràmits que es fan des de l'Ajuntament, treballar amb altres agents que requereixen tràmits, com les distribuïdores	(intern)					
A.2.1 Incorporar criteris d'eficiència energètica i renovables a les subvencions per a productors de Palou	(intern)	(intern)	(intern)	(intern)	(intern)	
A.2.2 Transformar actuals ajuts del Pla d'Habitatge de Granollers en un mecanisme que permeti centralitzar les actuacions i obtenir dades d'impacte energètic	(intern)	(intern)	(intern)	(intern)	(intern)	
A.2.3 Buscar finançament extern per impulsar la transició a Granollers des de l'Ajuntament	(intern)	(intern)	(intern)	(intern)	(intern)	

A.3.1 Explorar la repercussió econòmica de possibles ordenances fiscals municipals per a les mesures d'eficiència i renovables	12.000 €	3.000 €				15.000 €
A.3.2 Aplicar i posar en valor els criteris d'eficiència i renovables en els plecs de contractació pública en licitacions	(intern)	(intern)	(intern)	(intern)	(intern)	
A.3.3 Aposta per la contractació d'energia verda	(intern)					
A.3.4 Explorar les possibilitats de col·laboració entre l'Ajuntament i promotors privats a través de contractes bilaterals	5.000 €	2.000 €				7.000 €
A.4.1 Programa de Crèdit Local de la Diputació de Barcelona		(intern)		(intern)		
A.4.2 Estudiar les possibilitats del crowdfunding per a projectes municipals	(intern)					
A.4.3 Foment i divulgació de mecanismes alternatius	7.000 €	4.000 €		4.000 €		15.000 €
INVERSIÓ ANUAL	75.500 €	58.000 €	47.500 €	50.000 €	47.500 €	278.500 €
Estimació del potencial de mobilització d'inversió privada	99.972 €	149.958 €	266.592 €	416.550 €	499.860 €	1.432.932 €
Població activa que inverteix en eficiència o renovables	2%	3%	4%	5%	6%	
Inversió mitjana/persona	150 €	150 €	200 €	250 €	250 €	



6. RESUM DE L'ENFOCAMENT PER A CADA SECTOR

Havent detallat les línies estratègiques i accions, a continuació es destaquen els aspectes rellevants per a l'enfocament en cadascun dels sectors analitzats.

A) Sector residencial

El missatge ha de posar en valor els beneficis econòmics de l'eficiència i les renovables, però també s'hi poden introduir missatges relacionats amb el confort tèrmic, o amb el soroll, ja que s'ha vist que pot ser un element de reforç a l'hora d'incentivar les inversions.

Fer servir instal·lacions demostratives i exemples tangibles sembla necessari perquè la gent s'acabi animant a invertir en fer actuacions d'aquest tipus. Durant les entrevistes es va incidir en el fet de poder-ne instal·lar a les escoles, de manera que les noves generacions ho integrin amb normalitat.

Les subvencions, en aquest sector, semblen funcionar prou bé, però és important que la subvenció pugui rebre's abans de fer la inversió, per tal que les persones més vulnerables també hi tinguin accés. En aquesta línia, cal també tenir en compte la perspectiva de les persones vulnerables en qualsevol altra actuació dirigida al sector residencial. Per exemple, en els serveis de suport i informació a la ciutadania es poden establir protocols per identificar persones vulnerables i circuits específics per a la gestió del seu cas.

Finalment, i com ja s'ha mencionat, és interessant aprofitar el teixit social que tenen Palou i Can Bassa per impulsar estratègies col·lectives, que poden anar des del suport per a la organització de compres col·lectives a través de les associacions de veïns, fins a serveis d'acompanyament a comunitats de veïns.

B) Sector agrícola i ramader

Donat que són sectors que viuen al dia, és interessant utilitzar un missatge enfocat a reduir costos base de la seva producció i millora de la seva competitivitat.

En aquest cas també és molt necessari proporcionar dades econòmiques i exemples demostratius per tal d'animar-los a apostar per l'eficiència i les renovables. El taller sobre "Com finançar la meua instal·lació renovable" és una de les recomanacions principals per aquest sector. Aquest taller podria ampliar-se a mesures d'eficiència energètica, ja que a nivell d'inversió en renovables hi ha certes barreres difícils de superar, com per exemple la qüestió de la rotació de cultius i la percepció d'inseguretat pels robatoris que s'han patit.

Cal també mostrar amb l'exemple que les solucions funcionen. En l'àmbit agrícola, cal tenir en compte iniciatives del territori com les que s'estan impulsant des del projecte SHERPA (on hi participa el DARP). En el marc d'aquest projecte està previst fer 2 pilots: un a Santa Coloma de Farners i l'altre a Gandesa, a dos escoles del DARP. És interessant per anar integrant la cultura energètica dins del sector agrícola i ramader a través de referents dins del mateix sector.



Tots els entrevistats tenen molt bona predisposició a organitzar-se per a fer compres col·lectives que els permetin tenir un estalvi, de manera que pot ser una manera de començar, a través de la compra d'aparells d'eficiència de baix cost, per exemple. Seguint la tradició de les cooperatives agràries, podria ser una manera d'establir entre els pagesos i ramaders una mena de central de compres que poden gestionar-se ells mateixos en el futur.

Donada la dificultat d'accés al crèdit d'aquest sector, si hi ha predisposició per part d'algun agricultor o ramader de tirar endavant un projecte però no es tenen els recursos, pot ser interessant provar amb campanyes de crowdlending posant en valor el producte local.

C) Sector productiu

En aquest cas, també és interessant enfocar el missatge a la disminució de costos de base de la producció i la millora de la competitivitat. També es poden posar en valor les aportacions no tangibles de les inversions en renovables, com per exemple la millora de la imatge dels seus productes.

Per a PIMES amb poca predisposició, es pot començar fent assessorament tarifari, que moltes vegades implica estalvis garantits a través de baixada de potència, o d'altres solucions adaptades. Pot ser una manera d'alliberar fons per a re-invertir després en eficiència i renovables, sense haver de comprometre un capital que no estava previst dedicar a solucions energètiques.

En aquest sector és interessant fomentar la figura del gestor energètic, que molt poques empreses tenen actualment. Podria ser compartit entre diverses empreses per tal de reduir costos, o formar als responsables de manteniment per tal que ho integrin en el seu dia a dia.

7. TRANSFERABILITAT DE L'ESTRATÈGIA A ALTRES TERRITORIS MED

L'estratègia europea sobre energia neta afavoreix la implementació de moltes de les accions proposades. És especialment rellevant en el nou paquet de mesures anomenat “*Clean Energy for All Europeans*”⁵ el paper que es vol fomentar dels consumidors. Dins d'aquest paquet, es parla explícitament de la figura del *prosumidor*, posant als ciutadans i comunitats al centre i buscant la seva implicació activa en una transició cap a un model més renovable. Caldrà doncs vigilar la seva transposició a tots els estats de la zona MED per assegurar que es dissenyen polítiques que promoguin l'adopció de les tecnologies renovables dins del sector privat.

Cal considerar la replicació d'exemples d'èxit que existeixen a Europa, com els anteriorment mencionats de Samso o Wildpoldsried, per tal d'impulsar la transició energètica tenint en compte les lliçons apreses per aquestes comunitats. En aquest sentit, un instrument que pot ajudar a canalitzar processos comunitaris arreu d'Europa i als territoris MED és Rescoop.eu, la federació europea de cooperatives d'energies renovables. Aquesta entitat dóna suport a la formació de cooperatives energètiques i disposa de diversos materials per promoure la transició energètica a través de projectes col·lectius, capitalitzant les experiències d'èxit d'arreu d'Europa.

A nivell de polítiques que facilitin l'adopció ciutadana de les renovables, les regions MED poden inspirar-se en el model Energiewende d'Alemanya. Aquest model ha permès que actualment el 42,5% de la capacitat instal·lada en renovables al país sigui de propietat ciutadana, mentre que fa 2-3 dècades el 90% de les inversions les feien les grans empreses energètiques del país (que actualment suposen només el 15,7%)⁶.

Segons l'Estudi “*The potential of Energy Citizens in the European Union*”, s'estima que al 2050 gairebé la meitat de les llars a Europa podrien produir energia renovable⁷, de manera que el potencial hi és.

En relació a l'Estratègia concreta descrita en aquest informe, el primer element replicable a altres zones MED és la metodologia participativa utilitzada. L'ús d'aquesta metodologia permetrà donar veu als agents rellevants de la regió, i si més no pot ser interessant implicar-los en un procés de priorització de les accions, ja que cada context pot tenir unes circumstàncies i necessitats diferents.

En l'enquesta realitzada als socis del projecte COMPOSE, s'identifiquen com a majors barreres les administratives (en primera instància), seguit de les barreres econòmiques, les legals i les de coneixement. A nivell d'oportunitats, s'identifiquen oportunitats dins de les polítiques públiques, i en canvi s'observa que hi ha poques iniciatives privades que treballin per impulsar les energies renovables. Malgrat això, no s'ha identificat cap servei públic específic de suport en temes d'energia per a la ciutadania, que serveixi per dinamitzar el sector privat. El que si que existeixen són iniciatives, en la seva majoria

⁵ <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy-and-energy-union/clean-energy-all-europeans>

⁶ <https://energytransition.org/2018/02/share-of-german-citizen-renewable-energy-shrinking/>

⁷ https://www.cedelft.eu/publicatie/the_potential_of_energy_citizens_in_the_european_union/1845

públiques, en territoris rurals que poden servir d'exemple per als diferents sectors del territori.

Així doncs, a nivell de les accions concretes definides en aquesta estratègia, creiem que pot ser interessant replicar:

- A) Aquelles accions enfocades a simplificar tràmits, i més específicament:
 - a. Acció 1.8 on es contempla la formació d'un grup de treball interdepartamental i amb les companyies distribuïdores per estandarditzar i acordar un protocol comú per a les instal·lacions renovables.
 - b. Acció 2.1. en relació a simplificar els tràmits associats a les subvencions.
- B) Totes aquelles accions enfocades a millorar el coneixement sobre energies renovables i eficiència dins del sector privat, així com els mecanismes de suport i acompanyament d'aquests sectors per a una millor presa de decisions:
 - a. Acció 1.1. Calcular els costos comparatius de fer la transició energètica i de no fer-la per als territoris MED, de manera que es pugui mostrar que, malgrat les inversions inicials, la transició energètica és més viable econòmicament que continuar amb el model actual.
 - b. Acció 1.3. Utilitzar els projectes del territoris per fer educació ciutadana, amb enfocaments pedagògics diferenciats per a cada sector.
 - c. Acció 1.4. Fer tallers similars al que s'ha fet a Palou sobre "Com finançar la meua instal·lació", amb un càlcul econòmic personalitzat que permeti als beneficiaris conèixer exactament els costos, i temps de retorn de les inversions.
 - d. Acció 1.5. Formar a comerços i instal·ladors per tal que puguin assessorar en el tema.
 - e. Acció 1.6. Aglutinar l'expertesa interna per tal d'oferir serveis de suport "neutres" a la ciutadania i/o sector privat.
- C) Per tal de fer front a les barreres econòmiques, es poden replicar accions com:
 - a. Acció 2.3. Buscar finançament extern des de l'administració pública per promoure projectes.
 - b. Acció 3.1. Explorar les bonificacions fiscals possibles a cada país o regió per incentivar les inversions del sector privat.
 - c. Acció 3.2. Incloure criteris relacionats amb les energies renovables en la contractació pública, si es que l'ordenament jurídic ho permet, de manera que les empreses que les incorporin tinguin aquest avantatge competitiu.
 - d. Acció 3.3. Apostar per la contractació 100% renovables des de l'administració pública.
 - e. Acció 3.4. Explorar les possibilitats dels contractes bilaterals entre l'administració pública i actors privats, com a eina per facilitar les inversions privades en renovables.
 - f. Acció 4.2. per tal d'incentivar estratègies col·lectives.
 - g. Acció 4.3 per donar a conèixer mecanismes de finançament alternatiu.

No obstant és important analitzar bé cada escenari per identificar quines accions es poden adequar més al territori.

8. CONCLUSIONS

La transició energètica requereix d'un increment important de la infraestructura de generació i distribució, que tindrà més impacte en territoris rurals per la major disponibilitat de recursos renovables. Cal doncs preveure mecanismes per compensar aquells territoris que disposen de recurs i que normalment no concentren la major part del consum. D'aquesta manera el desplegament de renovables als territoris rurals es podrà percebre dins de la població local com una oportunitat per enfortir l'economia del territori, alhora que les ciutats (on es concentra major consum) també es corresponsabilitzen de l'impacte que aquest desplegament suposa per aquests territoris.

Per tal que el sector privat s'apropriï dels objectius de la transició energètica cal canviar la percepció actual i mostrar els beneficis (tangibles i intangibles), que les energies renovables i l'eficiència poden aportar, tant a nivell individual com col·lectiu. És important també que els projectes neixin del territori i de les seves necessitats, per tant des del sector públic cal escoltar als diferents agents, guiar-los i acompanyar-los en el procés, des del seu posicionament neutre en el mercat.

El rol del sector públic és en gran mesura el de generar confiança en les solucions tecnològiques existents i oferir eines que permetin al sector privat prendre decisions ben informades. En gran mesura això és degut a la manca de referents neutres en el mercat de l'energia, i és aquí on el sector públic pot aportar un valor afegit que ajudi a impulsar la transició energètica des del sector privat.

Les institucions públiques també poden ajudar a generar confiança dins de les institucions financeres, a través, per exemple, d'aportar la solvència tècnica en projectes, o fent contractes bilaterals amb promotors privats que assegurin la venda d'energia a un preu fixat durant el temps d'amortització de les instal·lacions.

D'altra banda, cal reforçar el paper d'exemple de les institucions públiques, ensenyant els projectes propis als diferents actors del territori per mostrar amb exemples que les renovables funcionen i són rentables.

Tenint en compte que les accions proposades es centren doncs en reforçar la figura de les institucions públiques com a referent neutre dins d'un mercat poc estandarditzat, veiem com les accions necessàries en la fase actual tenen un cost relativament baix, però un potencial de mobilització d'inversions molt significatiu, fent que accions bàsicament de suport i acompanyament facin de palanca d'inversions privades.

A nivell d'implementació de l'Estratègia, és recomanable establir un mecanisme de seguiment de la implementació de l'Estratègia, com per exemple una taula de coordinació específica, ja que algunes accions impliquen a diversos actors del propi Ajuntament però també de fora. A través d'aquests mecanismes es podria mesurar 1) el grau de desplegament de l'estratègia i 2) l'impacte real de les accions, per tal de posar-les en valor i assegurar la continuïtat d'aquelles que ho requereixin en els propers anys. Finalment, és important comunicar a nivell intern i extern els resultats de les accions per tal de motivar a tots els agents implicats, així com per fomentar la replicació de les

accions exitoses en altres territoris.

ANNEX 1:

RELACIÓ DE PERSONES ENTREVISTADES DURANT EL PROCÉS PARTICIPATIU	
Nom	Institució
Sra. Assumpta Farran	Institut Català de l'Energia (ICAEN)
Sra. Iris Moyés	Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya (DARP)
Sr. Felip Izquierdo	Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya (DARP)
Sr. Vicenç Planas	Departament de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Granollers
Sr. Marc Vives	Departament de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Granollers
Sr. Albert Puigvert	Associació d'Iniciatives Rurals de Catalunya
Sr. Santi Martínez	Estabanell Energia
Sr. Xavier Garcia de Villaumbrosia	Banc Sabadell
Sr. Joan Estapé	Associació de Veïns Sant Julià de Palou
Sr. Maria Lluïsa Ortiz	Associació veïns Palou Nord-Can Bassa
Sr. Pere Fíguls	Agricultor de Palou
Sr. Isidre Ventosa	Agricultor de Palou
Sr. Francesc Portet	Formatgeria de Palou
Sr. Franc Comino	Empresa Wattia



Ajuntament de Granollers



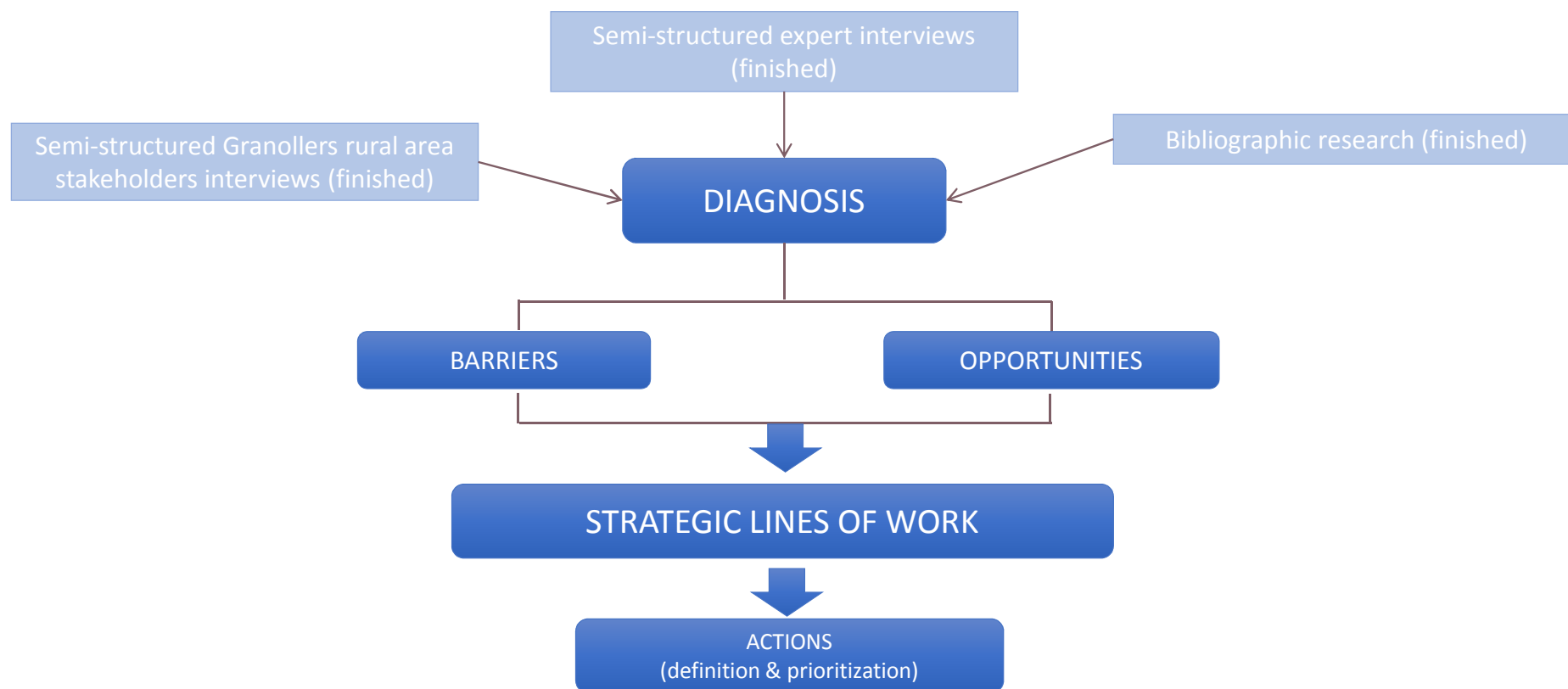
Project co-financed by the European
Regional Development Fund

ANNEX IV: Summary (presentation) of Strategy on mobilising investments for RES & EEM projects implementation in the rural area of Granollers and wider MED area (April 2018).

Strategy on mobilising investments for RES & EEM projects implementation in the rural area of Granollers



Methodology





Project co-financed by the European
Regional Development Fund



Diagnosis



Barriers identified

- Acceptance and trust
- False beliefs
- Initial capital availability
- Priority level
- Disclaimer and lack of evaluation tools
- Lack of market standardization
- Lack of "neutral" references
- Tenure regime
- Lack of examples of success

Opportunities

- Good connectivity between different social agents
- City council already has a figure of promotion of energy efficiency
- European and Catalan energy policy
- Existence of various financing and aid programs for the energy transition
- Existence of successful models in rural areas in other countries



Strategic lines of action

BARRIER	STRATEGIC LINE OF ACTION
Lack of acceptance, trust and specific knowledge. High transaction costs in the decision phase.	L1. ACCOMPANIMENT, SUPPORT AND STANDARDIZATION MECHANISMS
Low availability of capital for investments, high return times	L2. LINES OF ASSETS AND SUBSIDIES
Availability of own capital and high transaction costs in the implementation phase of projects	L3. INCENTIVES FOR RENEWABLE PROJECTS AND EFFICIENCY
Access to credit and low availability of own capital	L4. FINANCIAL INSTRUMENTS AND BUSINESS MODELS ENVIRONMENT TO ENERGY PROJECTS

L1. Accompaniment, support and standardization mechanisms

Milestone: build confidence and facilitate the tools and resources to) make decisions and b) carry out the projects

Action	Description
A1.1	Take advantage of synergies with the TE21 project
A1.2	Establish synergies with the Agricultural Test Spaces of the BCN Smart Rural project
A1.3	Use the demonstration projects that will be implemented in Palou to educate citizens and show replicability in the different sectors
A1.4	Replicate the economic calculation workshop "How can I fund my renewable energy installation?"
A1.5	Training and accreditation to shops so they can advise in EEM and RES
A1.6	To agglutinate and coordinate existing expertise in the City Council to offer neutral information services to citizens
A1.7	Ensure that the local biomass circuit is optimal
A1.8	Standardize and facilitate procedures that are made from the City Council, work with other agents that require procedures, such as distributors

L2. Lines of assets and subsidies

Milestone: Promote and optimize existing subsidies in order to improve access to initial capital (without debt) and reduce the repayment time of investments.

Action	Description
A3.1	Incorporate criteria for energy efficiency and renewable to subsidies for producers of Palou
A3.2	Transform current Granollers Housing Plan grants into a mechanism that allows centralizing the actions and obtaining data of energy impact
A3.3	Search for external financing to promote the transition to Granollers from the City Council

L3. Incentives for renewable projects and efficiency

Milestone: Establish tax incentives and other facilities for RES and EEM projects

Action	Description
A4.1	Explore the economic impact of possible municipal tax incentives for efficiency and renewable measures
A4.2	Apply and value the criteria of efficiency and renewable in the specifications of public procurement in tenders, in accordance with the Public Procurement Guide Responsible for the City Council and the new opportunities of the new contracting law
A4.3	Commitment to the contracting of green energy
A4.4	Explore the possibilities of collaboration between the City Council and private developers through bilateral contracts

L4. Financial instruments and business models environment to energy projects

Milestone: Access to capital under the loan and disclosure of specific mechanisms for the sector

Action	Description
A4.1	Local Credit Plan of the Diputació de Barcelona
A4.2	Eurocredit Institut Català de Finances
A5.4	Promotion and dissemination of alternative mechanisms

Conclusions

- Need for a medium-term vision
- Offer examples and benchmarks
- Start with effective measures and with acceptance
- Link the ER and the EE to the economy and the dignification of the rural territories





Ajuntament de Granollers



Project co-financed by the European
Regional Development Fund

ANNEX V: English version of “MoU Agreement” of Palou local partnerships and original version (in catalan) signed by all members.

LOCAL PARTNERSHIP FOR RES PROMOTION IN PALOU

Memorandum of understanding

This Memorandum of Understanding (MoU) sets for the terms and understanding between the Granollers City Council and the local partners to collaborate in the implementation of the Investment plan for the expansion of RES in Palou.

I. Background

In the frame of the development of the *Investment plan for the expansion of RES in Palou and other rural area of MED area*, it is planned to create a partnership in local level with the definition of a partnerships agreement to promote the implementation of the *Investment plan* in the 3 sectors present in the rural area (farmers, industry/producers and residential), and the actions feasible to implement.

II. Purpose

The purpose of this partnership is to validate and promote the implementation of the *Investment Plan*, specifically on defining the following issues:

- Strategic lines of work related to:
 - a) Support and estandarization mechanisms
 - b) Grants and subsidies
 - c) Incentives for sustainable energy projects
 - d) Financial instruments and business models for sustainable energy projects
- Feasible actions to be carried out
- Prioritization and scheduling of actions, based on an analysis of the cost-benefit of each action.

III. Reporting

A technical commission will be in charge of monitoring the achievement of the objectives of this MoU. The commission will consist of the following members:

- Technician from Environment and Green Spaces Department
- Technician from Economic Promotion Department
- Representative of neighbours associations in Palou
- Representative of farmers and producers in Palou

IV. Duration

This MoU is at-will and may be modified by mutual consent of authorized members from the partnership. This MoU shall become effective upon signature by the authorized members from the signatory partners and will remain in effect until modified or terminated by any one of the partners by mutual consent.

Granollers, 13th March 2018.

Mr. Pere Fíguls, farmer in Palou area.

Mr. Isidre Ventosa, farmer in Palou area.

Mr. Francesc Portet, local producer in Palou area.

Mr. Joan Estapé, president of neighbors association of Sant Julià de Palou.

Mrs. M. Luisa Ortiz, president of neighbors association of Palou Nord-Can Bassa.

Mrs. Andrea Canelo, Economic promotion councilor of Granollers City Council.

Mr. Albert Camps, Environmental and green spaces councilor of Granollers City Council.

ACORD DE COL·LABORACIÓ PER A LA PROMOCIÓ DE LES ENERGIES RENOVABLES I L'EFICIÈNCIA A PALOU

Carta d'intencions

Aquesta Carta d'intencions descriu els acords entre l'Ajuntament de Granollers i els actors locals per a la implementació de l'*Estratègia per impulsar la inversió en energies renovables i eficiència energètica a l'àmbit rural i suburbà de Granollers*.

I. Antecedents

En el marc del desenvolupament l'*Estratègia per impulsar la inversió en energies renovables i eficiència energètica a l'àmbit rural i suburbà de Granollers*, es contempla la formalització d'un acord de col·laboració per promoure la implementació de les actuacions en els tres sectors presents a la zona rural (agricultors i ramaders, indústria/productors, i el sector residencial),

II. Objectiu

L'objectiu d'aquest acord és validar i promoure la implementació de l'Estratègia, mitjançant les següents línies de treball:

- Mecanismes d'acompanyament, suport i estandardització
- Ajuts i subvencions
- Incentius per als projectes d'eficiència i renovables
- Instruments financers i models de negoci entorn als projectes d'energia
- Accions factibles a desenvolupar
- Priorització i calendarització de les accions, basat en un anàlisi cost-benefici.

III. Seguiment

Una comissió tècnica s'encarregarà de fer el seguiment de la consecució dels objectius d'aquest acord. La comissió estarà composta pels següents membres:

- Tècnic del Departament de Medi Ambient i Espais Verds de l'Ajuntament de Granollers
- Tècnic del Departament de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Granollers
- Representant de les Associacions de Veïns de Palou
- Representant dels agricultors i productors de Palou

IV. Durada

Aquest acord és voluntari i pot modificar-se amb el consentiment mutu de les persones signants. Aquest acord es farà efectiu a partir de la data de signatura dels membres i romandrà vigent fins a la seva modificació o finalització de mutu acord entre les persones signants.

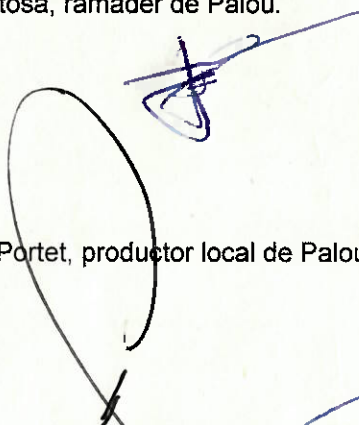
Granollers, a 13 de març de 2018

Persones signants:

Sr. Pere Figuls, agricultor de Palou.



Sr. Isidre Ventosa, ramader de Palou.

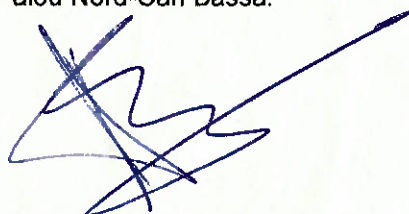


Sr. Francesc Portet, productor local de Palou.

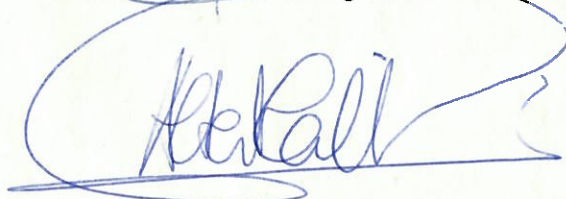
Sr. Joan Estapé, president de l'Associació de Veïns de Sant Julià de Palou.



Sra. M. Luisa Ortiz, presidenta de l'Associació de Veïns de Palou Nord-Can Bassa.



Sra. Andrea Caneto, Regidora de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Granollers.



Sr. Albert Camps, Regidor de Medi Ambient i Espais Verds de l'Ajuntament de Granollers.