



RECURSOS PER A LA TRANSICIÓ ENERGÈTICA EN EL MON LOCAL

MODELS DE FINANÇAMENT PER A MESURES D'EFICIÈNCIA ENERGÈTICA, REHABILITACIÓ I AUTOCONSUM

EQUIP TÈCNIC AGÈNCIA DE L'ENERGIA DE LLEIDA

AGÈNCIA DE L'ENERGIA DE
LLEIDA

HOLTROP

FUNDACIÓ
lleida21

LLEIDA
en verd!



Ajuntament de Lleida

Amb la col·laboració de



Transformació
Econòmica
de les terres de Lleida, Pirineu i Aran



Diputació de Lleida
Patronat de Promoció Econòmica

Equip redactor: Realitzat pel despatx legal *HOLTROP S.L.P. Transaction & Business Law.*

Coordinació: *Fundació Lleida 21*

Disseny gràfic: *Estudi La Gràfica*

ÍNDEX

1. RESUM EXECUTIU	5
2. ANÀLISI	9
2.1. RELAT DETALLAT FÀCTIC	9
2.2. SOLUCIÓ LEGAL	10
2.2.1. MODEL I: FINANÇAMENT TRADICIONAL	10
2.2.1.1. Finançament bancari	10
2.2.1.1.1. Banca tradicional.....	10
Préstecs verds.....	10
Préstecs comunitats de propietaris.....	11
2.2.1.1.2. Instrument de finançament privat per a l'eficiència energètica (PF4EE) ...	12
2.2.1.1.3. Fiances ètiques.....	13
2.2.1.1.4. Seccions de crèdit.....	14
2.2.1.1.5. Qüestions comunes.....	15
Actors implicats	15
Riscos i mitigació	15
Avantatges i inconvenients	15
2.2.1.2. Subvencions.....	16
2.2.1.2.1. Ajuts a renovables, emmagatzematge i tèrmiques en sector residencial ..	16
2.2.1.2.2. Ajuts a la rehabilitació energètica d'edificis (PREE)	18
2.2.1.2.3. Ajuts en forma de préstecs a les Comunitats de Propietaris per a la rehabilitació d'edificis	19
2.2.1.2.4. Qüestions comunes.....	20
Actors implicats	20
Riscos i mitigació	21
Avantatges i inconvenients	21
2.2.1.2.5. Plataformes de cerca de subvencions.....	21
2.2.2. MODEL II: FINANÇAMENT COL·LECTIU.....	22
2.2.2.1. Qüestions comunes. Les plataformes de finançament participatiu.	23
2.2.2.1.1. Requisits de les Plataformes de Finançament Participatiu	23
2.2.2.1.2. Requisits dels projectes.....	24
2.2.2.2. Crowdfunding de capital.....	25

2.2.2.2.1. Requisits per als promotors de crowdfunding.....	25
2.2.2.2.2. Avantatges i inconvenients	26
2.2.2.2.3. Riscos i mitigació	27
2.2.2.2.4. Actors implicats	27
2.2.2.2.5. Actors susceptibles de contractació.....	27
2.2.2.3. Crowdlending	27
2.2.2.3.1. Requisits per als promotors de crowdlending	28
2.2.2.3.2. Avantatges i inconvenients	28
2.2.2.3.3. Riscos i mitigació	29
2.2.2.3.4. Actors implicats	29
2.2.2.3.5. Actors susceptibles de contractació.....	29
2.2.3. MODEL III: ARRENDAMENT FINANCER.....	29
2.2.3.1. Leasing	29
2.2.3.1.1. Actors implicats:.....	30
2.2.3.1.2. Riscos i mitigació	31
2.2.3.1.3. Avantatges i inconvenients	31
2.2.3.2. Renting	31
2.2.3.2.1. Actors implicats	33
2.2.3.2.2. Riscos i mitigació	33
2.2.3.2.3. Avantatges i inconvenients	33
2.2.3.3. Compravenda a terminis.....	34
2.2.3.3.1. Actors implicats	35
2.2.3.3.2. Avantatges i Inconvenients	35
2.2.3.3.3. Riscos i mitigació	35
2.2.4. MODEL IV: EMPRESES DE SERVEIS ENERGÈTICS	35
2.2.4.1. Tipus de contractes	37
2.2.4.1.1. Contracte de Subministrament Energètic (ESC).....	37
Actors implicats	37
Riscos i mitigació	38
Avantatges i inconvenients:	38
2.2.4.1.2. Contracte de Rendiment Energètic (EPC) d'estalvi garantit	38
Actors implicats	39
Riscos i mitigació	39
Avantatges i inconvenients	39

2.2.4.1.3. Contracte de Rendiment Energètic (EPC) d'estalvi compartit	40
Actors implicats	40
Riscos i mitigació	40
Avantatges i inconvenients	40
2.2.4.1.4. Contracte Energètic Integral o 5P	41
Actors implicats:	41
Riscos i mitigació	41
Avantatges i inconvenients	41
2.2.4.2. Possibles actors locals	42
2.2.5. MODEL V: MATCHMAKER	42
2.2.5.1. Matchmaking entre consumidors i instal·ladors	42
2.2.5.1.1. Actors locals	43
2.2.5.1.2. Avantatges i inconvenients	43
2.2.5.1.3. Riscos i mitigació	43
2.2.5.2. Matchmaking entre instal·lacions i potencials compradors	43
2.2.5.2.1. Avantatges i inconvenients	44
2.2.5.2.2. Riscos i mitigació	44
2.2.5.2.3. Actors Implicats:	44
2.2.5.2.4. Actors susceptibles de contractar	44
2.2.5.3. Legislació aplicable en matèria de plataformes i protecció als consumidors. 45	
2.2.6. MODEL VI: FINANÇAMENT ALTERNATIU.....	46
2.2.6.1. Compra col·lectiva d'instal·lacions	46
2.2.6.1.1. Actors implicats	47
2.2.6.1.2. Avantatges i inconvenients:	47
2.2.6.1.3. Riscos i mitigació	47
2.2.6.1.4. Actors locals	47
2.2.6.2. Venda dels excedents d'autoconsum	47
2.2.6.2.1. Actors implicats	48
2.2.6.2.2. Avantatges i inconvenients	49
2.2.6.2.3. Riscos i mitigació	49
2.2.6.2.4. Actors locals	49
3. CONCLUSIÓ.....	49
ANNEX I: DIAGRAMES SINÒPTICS MECANISMES DE FINANÇAMENT	52
ANNEX II: ÍNDEX CÀPSULES FORMATIVES MECANISMES FINANÇAMENT	54

MODELS DE FINANÇAMENT PER A MESURES D'EFICIÈNCIA ENERGÈTICA, REHABILITACIÓ I AUTOCONSUM

1. RESUM EXECUTIU

El present document constitueix una guia d'eines o models de finançament actuals per actuacions d'eficiència energètica, rehabilitació i autoconsum fotovoltaic que serveixi als tècnics municipals de l'ajuntament per orientar i assessorar famílies amb poca capacitat inversora. La present guia també inclou models de finançament per a petites i mitjanes empreses (PYME), per instruccions de la pròpia Fundació.

Model I: Finançament Tradicional:

En segon lloc, es descriu el model de finançament tradicional com aquell que ofereixen les entitats bancàries o de crèdit per a dur a terme mesures de rehabilitació, eficiència energètica o generació d'energia elèctrica.

Així doncs, es descriuen els tipus de préstecs que ofereixen les diferents entitats bancàries tradicionals per al finançament tant de particulars com de comunitats de propietaris per a la consecució dels projectes mencionats.

Destaca en aquest sentit l'instrument de finançament privat per a l'eficiència energètica (PF4EE) creat pel Banc Europeu d'Inversions que té com a objectiu augmentar el finançament privat en projectes d'inversió de millora de l'eficiència energètica mitjançant la protecció contra possibles pèrdues associades a la concessió de préstecs. L'instrument ajuda les entitats financeres intermediàries d'Estats Membres a desenvolupar i oferir programes de préstecs específics per a projectes d'eficiència energètica.

Es menciona així mateix el finançament que ofereixen les entitats financeres ètiques tals com Triodos Banc o Coop57,

Per últim, i en tant que actors locals, les seccions de crèdit de cooperatives agràries també concedeixen crèdits pel finançament d'aquests projectes. No obstant, per poder atorgar-ne un, s'haurà de ser membre de la cooperativa.

Per altra banda, s'incorporen subvencions susceptibles de poder ser sol·licitades per les famílies o PYMES en l'àmbit de les Energies Renovables i en el marc del Pla de Recuperació per a Europa "Next Generation EU".

Els ajuts son atorgats per l'Institut Català de l'Energia (ICAEN) i ofereix 6 línies d'ajuts diferents d'entre les quals es troba la realització d'instal·lacions d'autoconsum, amb fonts d'energia renovable en el sector residencial i la realització d'instal·lacions d'energies renovables tèrmiques en el sector residencial. Ambdues línies compten amb un pressupost del voltant de 48 milions d'euros. Si bé encara no han estat publicades, es preveu es publiquin la setmana del 13 al 17 de desembre de 2021 i que finalitzin el 31 de desembre de 2023.

D'altra banda, l'Agència de l'Habitatge de Catalunya i l'Institut Català de Finances ha creat i recentment publicat (2 de desembre 2021) una línia d'ajuts en forma de préstecs a comunitats de propietaris per al finançament d'obres de rehabilitació d'edificis d'habitatges.

Model II: Finançament col·lectiu

S'inclouen en aquest model els tipus de finançament col·lectiu anomenats crowdfunding i crowdlending. Cal en aquest sentit distingir entre els tipus de crowdfunding: Crowdfunding de donacions (col·lecta a través de donacions), crowdfunding de recompenses (col·lecta de diners per finançament d'un projecte a canvi d'una recompensa NO dinerària) i crowdfunding a capital (col·lecta per al finançament d'un projecte a través de la fundació o capitalització d'una empresa.

Per altra banda, el crowdlending permet el finançament col·lectiu per a la consecució d'un projecte concret, a canvi d'un retorn financer estipulat en un contracte de préstec.

Tant el crowdfunding al capital com el crowdlending s'estructuren a través de plataformes de finançament col·lectiu (PFP). Per a la sol·licitud de finançament a través d'una PFP s'haurà de complir amb uns requisits específics tant personals com pel projecte concret que es vol finançar. El finançament no podrà ser superior a 2 milions d'euros i es disposarà d'un termini concret per a aconseguir dit finançament.

Model III: Arrendament financer

En aquest model s'expliquen els contractes de Leasing, Renting i la compravenda a terminis.

En primer lloc, el Leasing es tracta d'un contracte d'arrendament financer que només pot ser ofert per una entitat financera i la contrapart només podrà ser una persona física o jurídica que actuï com a professional. El contracte tindrà una durada mínima de 2 anys i haurà d'incloure la opció de compra. S'inclouen així mateix, els serveis de manteniment del bé. L'arrendador, a canvi d'un preu, lloga un bé durant un període de temps determinat i, arribat a la finalització del període escull entre exercitar la opció de compra o no exercitar-la.

En segon lloc, el Renting, es tracta també d'un contracte d'arrendament d'un bé moble, que inclou serveis complementaris acordats al propi contracte tals com la provisió de serveis de manteniment o assegurança vinculada al seu ús. El contracte de renting es pot oferir per entitats no financeres i el podran signar particulars que no actuïn com empresaris. Es tracta d'un contracte molt similar al leasing, tot i que no és obligatori que s'inclougui la opció de compra en ell.

Per últim i en tercer lloc, es descriu la compravenda a terminis. Es tracta d'un contracte pel qual una de les parts lliura a l'altra un bé tangible i aquesta es compromet a pagar un preu determinat per ella, total o parcialment ajornat. La durada del contracte serà superior a tres mesos i, a diferència dels altres dos models anteriors, no se solen incloure serveis addicionals de manteniment.

Cal destacar que en aquests tipus de contractes de compravenda a terminis, la propietat del bé es transmet al comprador en el moment de la signatura del contracte. No obstant, en molts casos es pot incloure una clàusula de reserva de domini en la qual el venedor es reserva la propietat del bé fins que el comprador no hagi efectuat l'últim pagament.

Model IV: ESE:

Així doncs i en primer lloc, s'explica el model econòmic i de finançament que ofereixen les empreses de serveis energètics (ESE) en tant que empreses que proporcionen serveis de millora d'eficiència energètica en les instal·lacions d'un usuari i afronta un cert grau de risc econòmic per fer-ho. El pagament dels serveis es basarà en la obtenció (en part o totalment) de l'obtenció de millores de l'eficiència i el compliment d'altres requisits de rendiment.

En aquest sentit, es destaquen 4 tipus de contractes que ofereixen les ESEs:

1.- Contracte de subministrament energètic (ESC): consisteix en el subministrament d'energia transformada i eficient a llarg termini per part d'un client. El contracte també pot incloure la gestió del subministrament, el manteniment de les instal·lacions, les obres de millora i renovació així com la inversió i/o el finançament. Per a dur a terme aquestes activitats es pacta una quota per unitat d'energia transformada venuda al client, així com clàusules d'estalvi en €/kWh.

2.- Contracte de Rendiment Energètic (EPC) d'estalvis garantits: es tracta d'un contracte mitjançant el qual l'ESE implanta mesures de millora d'eficiència energètica i pel qual garanteix que amb les millores adoptades es recuperarà la inversió. La inversió serà finançada pel client, que podrà cercar o demanar finançament de tercers. L'ESE, en aquest sentit, garanteix uns estalvis energètics mensuals que, de no aconseguir-se, compensarà amb al·liferència.

3. Contracte de Rendiment Energètic (EPC) d'estalvis compartits: es tracta d'un contracte similar a l'anterior, amb la diferència de que la inversió i finançament sobre les mesures de millora d'eficiència les du a terme la pròpia ESE. La ESE recupera la inversió a partir de l'eficiència i estalvi energètic que aconsegueixi el client.

4.- Contracte Energètic Integral (5P): es tracta d'un model que combina el contracte de subministrament energètic amb el contracte de rendiment energètic.

Model V: Matchmaking

Per altra banda es referencien les plataformes intermediàries que connecten promotors de projectes o interessats en la promoció d'un projecte amb les empreses que bé poden finançar-lo o bé poden dur-lo a terme.

En aquest sentit, hem destacat dues plataformes, en primer lloc, destaquen les plataformes que connecten particulars que volen iniciar un projecte d'eficiència energètica i/o energies renovables amb empreses locals que, envien el seu pressupost i posen en contacte amb el client interessat.

Per altra banda, les plataformes de matchmaking que connecten interessats en la venda d'instal·lacions de generació d'energies renovables, normalment, ja instal·lades, amb tercers inversors, ja sigui per a la seva compra i venda d'energia produïda com per la seva compra, desmantellament i re-instal·lació en una altra ubicació.

Model VI: Finançament Alternatiu:

S'inclouen en aquest últim model les alternatives de finançament que ofereixen algunes empreses comercialitzadores d'energia per a la instal·lació d'equips de generació d'energia renovable, normalment, fotovoltaica.

Així i en primer lloc, es descriu el model de compra col·lectiva d'instal·lacions, en el qual la comercialitzadora llença una oferta de contracte EPC per al disseny i construcció d'un número determinat d'instal·lacions de generació particulars. Al tractar-se de més d'una instal·lació les ofertes són més econòmiques. Escollida l'oferta més adient, els particulars que vulguin es podran adherir a la oferta i construir les seves instal·lacions a un preu més competitiu.

En segon lloc, es descriu el model de finançament d'instal·lació mitjançant la compensació de l'energia generada per la instal·lació de generació. Així doncs, es finança una instal·lació de generació a particulars, que pagaran una quota mensual per aquesta instal·lació. No obstant, la quota podrà ser compensada a la mateixa factura mitjançant l'energia generada per la pròpia instal·lació.

Es presenten doncs sis models de finançament disponibles tant per famílies com per petites i mitjanes empreses. Per a cada model s'estableixen tant els actors implicats en el model com els avantatges i inconvenients de cada model, els seus riscos i els possibles actors locals que ofereixen el servei.

2. ANÀLISI

2.1. RELAT DETALLAT FÀCTIC

La Fundació Lleida 21, fundació creada per l'Ajuntament de Lleida per a desenvolupar, fomentar i impulsar la participació de la ciutadania amb la finalitat d'aconseguir un model de ciutat sostenible en els termes fixats en el pla d'acció Local, sol·licita l'elaboració d'una guia d'eines o models de finançament actuals per a actuacions d'eficiència energètica, rehabilitació i autoconsum fotovoltaic, per a la orientació i assessorament, per part dels tècnics municipals, a famílies amb poca capacitat inversora.

La guia s'estructura com a fitxes pràctiques de cada model de finançament amb informació rellevant, avantatges i inconvenients de cada model, riscos i, en el seu cas, la seva mitigació i possibles actors locals susceptibles d'ésser contractats a l'entorn de Lleida.

A més de famílies amb poca capacitat inversora, s'ha inclòs altres models que poden ser d'aplicació a petites i mitjanes empreses, però que, no obstant, no poden sol·licitar les famílies.

2.2. SOLUCIÓ LEGAL

La present guia ha de servir per ajudar al servei tècnic de l'Ajuntament de Lleida en al orientació a les famílies o PIMES a escollir el finançament que, d'acord amb les seves característiques els hi seria més adient.

En aquest sentit, es distingeixen diferents models de finançament adients tant per famílies com empreses.

2.2.1. MODEL I: FINANÇAMENT TRADICIONAL

El finançament tradicional, consisteix en la obtenció de recursos econòmics, ja sigui mitjançant un préstec o un crèdit, amb una entitat bancària o de crèdit, a canvi de la seva devolució en terminis amb un tipus d'interès.

Es descriuen en aquest apartat el tipus de finançament tradicional bancari i crèdits i préstecs al consum anomenats "verds", així com les diferents subvencions disponibles.

2.2.1.1. Finançament bancari

2.2.1.1.1. Banca tradicional

S'entén per banca tradicional el conjunt d'institucions financeres que tenen llicència per a rebre dipòsits i atorgar préstecs a persones i empreses, i que poden oferir altres serveis financers com la gestió patrimonial, canvi de divises, etc. Es defineixen en contraposició amb altres models d'entitats financeres i de crèdit, com la banca digital o les finances ètiques.

Préstecs verds

Cada vegada més entitats bancàries ofereixen els anomenats "préstecs verds" orientats a proporcionar liquidesa per a dur a terme una reforma orientada a la rehabilitació energètica. Els préstecs estan supeditats al canvi de qualificació energètica de l'edifici, que comportarà un estalvi energètic.

A mode d'exemple, bancs com Kutxabank o Caixa Ontinyent, o Caixa de Guissona, ofereixen préstecs verds. En aquest sentit, cal destacar Caixa d'Ortinyent, que ofereix un préstec de reforma verda, amb un interès que depèn de la qualificació energètica que es vulgui assolir amb la reforma (el percentatge augmenta a mesura que es redueix l'eficiència de l'edifici).

En relació amb Caixa de Guissona els préstecs que aquesta entitat concedeix no es troben orientats a l'eficiència energètica dels edificis, si bé es concedeixen per a dur a terme qualsevol tipus de reforma en la vivenda. S'anomenen "préstecs reforma" i disposen d'un import mínim de 10.000.-€. Els interessos del préstec varien en funció del termini de pagament, que no podrà ser superior a 10 anys. No disposen de comissions i s'amortitzen de forma mensual.¹

Si bé depèn de l'entitat, la majoria de préstecs es concedeixen per un termini màxim d'entre 7 i 10 anys.

Caldrà veure també, les condicions que estableix cada entitat per al seu atorgament. Així per exemple, Banco Santander ofereix un préstec "reforma verde" orientat a particulars, que condiciona el seu atorgament a l'atorgament previ de les subvencions europees al particular. En aquest sentit, cal diferenciar aquest préstec del que ofereix d'acord amb el programa PF4EE via el Banc Europeu d'Inversions.

Per últim, cal tenir en compte que, depenent de la quantia sol·licitada en el préstec i de cada entitat bancària, es sol·licita la seva formalització davant notari. Les despeses derivades del notari seran a càrrec del particular.

Préstecs comunitats de propietaris

Per altra banda, entitats bancàries com Bankinter o BBVA² o diverses caixes rurals ofereixen préstecs destinats a les Comunitats de Propietaris, orientat a finançar totes aquelles reformes o actuacions que millorin l'eficiència energètica dels edificis en propietat horitzontal.

¹ Per a més informació, la podreu trobar en aquest enllaç: <https://www.caixaguissona.com/ca/public/prestecreforma>

² Si bé hi poden haver més, l'IDAE va signar un protocol amb aquelles entitats financeres que es volguéssin adherir, per a facilitar l'execució de projectes de Comunitat de Propietaris. La llista completa d'entitats financeres es troba disponible aquí: <https://www.idae.es/ayudas-y-financiacion/para-la-rehabilitacion-de-edificios/programa-pree-rehabilitacion-energetica-de/prestamos-para-complementar-las-ayudas-para-rehabilitacion/entidades-colaboradoras>

Per a poder accedir a aquests préstecs, les entitats financeres demanen documentació tant jurídica com econòmica de la comunitat, orientada a assegurar el pagament d'aquests préstecs. L'import màxim que ofereixen les entitats varia entre elles, essent, per exemple en cas del BBVA d'1.000.000€ a retornar en 12 anys, mentre que, pel cas de Banco Santander, és de 10 milions d'euros. En el cas del Banco Santander, de nou i d'igual manera que pels préstecs individuals, la seva autorització es troba subjecte a la previ atorgament de l'ajuda europea.

Quant a la documentació necessària, per a poder accedir a aquests préstecs, serà necessària l'acreditació, en primer lloc, del nomenament del president de la comunitat i, en segon lloc, de l'acord de la comunitat que acrediti l'aprovació en Junta de la sol·licitud de préstecs per a la rehabilitació de l'edifici.

A més d'aquesta documentació jurídica, el banc demanarà el president de la comunitat informació econòmica relativa a la comunitat tal com el número de propietaris, relació de propietaris (sense identificar-los) amb quotes impagades i el seu import, la morositat de la comunitat, el certificat de la comunitat amb els impagaments i els comptes anuals de la comunitat dels últims dos anys.

Si bé l'IDAE ha signat un protocol amb algunes entitats financeres que s'han volgut acollir, per a facilitar l'execució de projectes a les Comunitats de Propietaris, aquest no ens ha pogut ser facilitat. Per tant, es recomana que es contacti directament amb les entitats financeres adherides per a conèixer les condicions que ofereix cadascuna d'elles.

2.2.1.1.2. Instrument de finançament privat per a l'eficiència energètica (PF4EE)

Dins del finançament tradicional, el Banc Europeu d'Inversions (BEI), ha creat un Instrument de finançament privat per a l'eficiència energètica (PF4EE) que té com a objectiu augmentar el finançament privat en projectes d'inversió de millora de l'eficiència energètica.

El PF4EE combina préstecs del BEI a intermediaris financers amb la protecció contra les possibles pèrdues associades a la concessió de préstecs per a projectes d'eficiència energètica. L'instrument ajudarà a les entitats financeres intermediàries en els Estats membres a desenvolupar i oferir programes de préstecs específics per a projectes d'eficiència energètica. En aquest cas, l'única entitat financera a Espanya intermediària d'aquests préstecs és el Banco Santander.

D'altra banda, els municipis petits i altres organismes del sector públic que realitzin petites inversions en eficiència energètica, amb possibilitat d'utilitzar l'estalvi d'energia per a pagar per endavant els préstecs, podrien beneficiar-se també dels préstecs de l'instrument. Si bé les condicions financeres de cada préstec no són accessibles a tercers, per tant, es recomana contactar directament per a conèixer-les.

L'eina PF4EE WebCheck ajuda als usuaris interessats a avaluar si el seu projecte d'estalvi energètic compleix amb els principals criteris del programa i, per tant, poden accedir a aquests préstecs.

2.2.1.1.3. Fiances ètiques

Les entitats financeres ètiques són aquelles que realitzen la seva activitat financera al mateix temps que contribueixen al desenvolupament sostenible de la societat, assegurant un equilibri social, ambiental i econòmic. En tot cas, realitzen la seva finalitat de contribució a la transformació social de forma econòmicament rentable.

D'entre les entitats de finances ètiques presents a l'Estat espanyol, TriodosBank, un banc europeu independent i referent en banca ètica i sostenible amb 40 anys d'experiència, ofereix a les empreses i negocis la possibilitat de finançar els projectes d'autoconsum energètic per una quantitat d'entre 10.000€ fins a 200.000€ -amb possibilitat de contactar amb la oficina per a imports superiors-, podent arribar al 100% de l'import necessari. Ofereixen, a més, l'acompanyament en el procés de valoració financera i posar-se en contacte amb especialistes en transició energètica i sistemes d'instal·lació.

Més enllà d'oferir aquests préstecs, TriodosBank ofereix una àmplia gama de fons d'inversió d'impacte. Es tracta de productes d'inversió i no de préstecs. Per tant, són més complexos i tenen un risc més elevat. Tanmateix, no estan subjectes a la durada temporal dels programes de la Unió Europea.

Altrament, Coop57, una cooperativa de serveis financers destinada a concedir préstecs a projectes d'economia social nascuda a Catalunya l'any 2005, ofereix "préstecs d'inversió per projectes relacionats amb l'energia" destinats a finançar projectes i/o inversions a llarg termini relacionats amb energies renovables, eficiència energètica i, en general, la promoció del canvi de model energètic. L'import màxim concedit és de 500.000€, amb possibilitat d'ampliar-se si la quantia que supera els 500.000€ està avalada per una tercera entitat, i a retornar en un termini

d'entre 1 i 10 anys. S'ofereix un període de carència màxim de 12 mesos i la possibilitat de reemborsar anticipadament. El finançament que es pot sol·licitar ha de ser fins al 80% del total de la inversió, havent de disposar d'un mínim del 20% del cost total del projecte en fons propis.

2.2.1.1.4. Seccions de crèdit

Les seccions de crèdit són organitzacions centenàries, amb arrels a la Llei dels sindicats agraris de 1906.

D'acord amb l'article 2.e) de la Llei 12/2015, del 9 de juliol, de cooperatives, les cooperatives agràries poden organitzar-se internament en seccions, sense perjudici de la seva responsabilitat general i unitària per dur a terme activitats econòmiques o socials específiques o per desenvolupar el seu objecte social en un àmbit territorial determinat. I dins d'una cooperativa agrària cap la possibilitat de l'establiment d'una secció de crèdit, la qual desenvolupa les funcions de gestió de la tresoreria de la resta de seccions i dels socis cooperativistes. L'activitat principal cooperativa en cap cas pot ser la desenvolupada per la secció de crèdit. Es tracta d'una unitat econòmica i comptable interna. No té personalitat jurídica pròpia, doncs s'integra en el sí de la cooperativa.

D'acord amb l'article 1.1. de la Llei 7/2017, del 2 de juny, del règim de les seccions de crèdit de les cooperatives, a Catalunya solament poden tenir secció de crèdit les cooperatives agràries de primer grau i les cooperatives rurals de primer grau amb producció agrària. La secció de crèdit ha d'estar prevista en els estatuts de la cooperativa i la denominació social ha d'indicar l'existència de la secció de crèdit.

Tal i com estableix l'article 1.3 de la Llei 7/2017, **la secció de crèdit solament pot operar amb els socis i les sòcies comuns -productors agraris-, els socis i les sòcies col·laboradors i amb la cooperativa mateixa (la resta de seccions).**

Així doncs, solament podran finançar-se a través d'aquestes entitats les persones que siguin sòcies de les cooperatives amb secció de crèdit, o les mateixes cooperatives.³

³ Les cooperatives amb secció de crèdit del Segrià són les següents: Camp Sant Faust d'Alguairer i Secció de Crèdit, SCCL, Fruitera de Corbins i Secció de Crèdit, SCCL, Agrícola i Secció de Crèdit d'Alcoletge, SCCL, Camp d'Alcarràs i Secció de Crèdit, SCCL, Trecoop Fruites, SCCL (Agrària de Montoliu de Lleida i Secció de Crèdit, SCCL i Agrària Sant Pere de Sudanel·l i Secció de Crèdit, SCCL), Agrària Verge de Carrassumada i Secció de Crèdit, SCCL, Camp i Secció de Crèdit de Massalcoreig, SCCL, Camp i Secció de Crèdit de Torrebesses, SCCL i Camp Foment Maialenc i Secció de Crèdit, SCCL.

2.2.1.1.5. Qüestions comunes

Actors implicats

En el model de finançament bancari, els actors implicats són:

- Client.
- EPCistes o Empreses de Serveis Energètics i tercers implicats en la reforma.
- Entitat financera, la qual facilita recursos econòmics al projecte.

Riscos i mitigació

Els riscos d'aquest model són principalment els riscos financers derivats de la sol·licitud d'un préstec. Un altre risc associat és que els estalvis puguin ser inferiors als inicialment previstos. No obstant això, el préstec haurà de ser retornat en qualsevol cas dins del termini establert i amb el tipus d'interès pactat.

En el cas de les comunitats de propietaris, el risc financer recaurà en la capacitat de cada propietari d'afrontar la seva part del préstec, així com, en funció de cada comunitat, de si aquesta afronta sovint impagaments de quotes per part de certs propietaris.

En qualsevol cas, les entitats bancàries sol·liciten prou informació per poder avaluar els riscos inherents a dit impagament, en cada cas concret.

Cal tenir en compte, que per l'impagament de quotes en la comunitat de propietaris, i després de dur a terme tots els requeriments en via extrajudicial requerits (sol·licitud de pagament i burofax) es pot exigir el seu pagament en via judicial mitjançant un tipus de procediment anomenat "procediment monitori de propietat horitzontal".

Avantatges i inconvenients

Els avantatges d'aquest model són:

- Finançament per imports de fins a 1.000.000€ -diferent segon l'entitat de crèdit- que, en molts casos, pot suposar el 100% del cost total del projecte.
- El préstec en alguns casos inclou les reformes de climatització, instal·lacions de producció d'aire calent i fred, de cogeneració i d'energies renovables, també les valoracions financeres i l'assessorament.

- Hi ha opció de contractar el préstec o altres productes de finançament per mitjà d'entitats de finances ètiques que contribueixen al desenvolupament sostenible o a través de cooperatives de crèdit locals, arrelades al territori.

Els inconvenients d'aquest model són:

- En els préstecs atorgats en relació amb els programes europeus de finançament privat, aquests es troben vinculats a la durada que s'estableixi per part de les institucions comunitàries. Posteriorment, caldrà buscar altres productes oferts per entitats financeres, les condicions dels quals poden no ser tan atractives.
- Cal contactar amb cada entitat financera per accedir a les condicions de finançament que ofereixen, així com a les condicions per accedir a aquests préstecs.
- Pel que fa al finançament de les Comunitats de Propietaris, caldrà acord de la Junta d'una majoria qualificada de la Junta de Propietaris, tot i que de no ser així en una primera convocatòria, es podria realitzar una segona on n'hi hauria prou la majoria simple i s'establiria un mes perquè les persones que no hagin votat es pronunciïn, i de no fer-ho, comptaran com a vot positiu, de manera que es podria arribar a aquesta majoria qualificada.
- Pel que fa al finançament a través de seccions de crèdit, a aquest solament s'hi pot accedir si s'és soci o sòcia de la cooperativa, o si es tracta de la mateixa cooperativa.

2.2.1.2. Subvencions

2.2.1.2.1. Ajuts a renovables, emmagatzematge i tèrmiques en sector residencial

El Ministeri per a la Transició Ecològica, gràcies al Pla de Recuperació per a Europa «Next Generation EU» ha creat un programa d'ajuts a renovables, emmagatzematge i tèrmiques en sector residencial, d'acord amb el Reial Decret 477/2021, de 29 de juny pel qual s'aprova la concessió directa a les comunitats autònomes i a les ciutats de Ceuta i Melilla d'ajudes per a l'execució de diversos programes d'incentius lligats a l'autoconsum i l'emmagatzematge, amb fonts d'energia renovable, així com a la

implantació de sistemes tèrmics renovables al sector residencial, en el marc del Pla de Recuperació, Transformació i Resiliència.

Aquests ajuts compten amb 6 programes d'incentius:

- **Programa d'incentius 1:** Realització d'instal·lacions d'autoconsum, amb fonts d'energia renovable (fotovoltaica o eòlica), en el sector serveis, amb o sense emmagatzematge.
- **Programa d'incentius 2:** Realització d'instal·lacions d'autoconsum, amb fonts d'energia renovable (fotovoltaica o eòlica), en altres sectors productius de l'economia, amb o sense emmagatzematge.
- **Programa d'incentius 3:** Incorporació d'emmagatzematge en instal·lacions d'autoconsum, amb fonts d'energia renovable, ja existents en el sector serveis i altres sectors productius.
- **Programa d'incentius 4:** Realització d'instal·lacions d'autoconsum, amb fonts d'energia renovable, en el sector residencial, les administracions públiques i el tercer sector, amb o sense emmagatzematge.
- **Programa d'incentius 5:** Incorporació d'emmagatzematge en instal·lacions d'autoconsum, amb fonts d'energia renovable, ja existents en el sector residencial, les administracions públiques y el tercer sector.
- **Programa d'incentius 6:** Realització d'instal·lacions d'energies renovables tèrmiques en el sector residencial. Inclou les tecnologies solar tèrmica, biomassa, geotèrmica, hidrotèrmica o aerotèrmica (exceptuant les tecnologies aire-aire) per climatització i/o aigua calenta sanitària a habitatges.

Podem veure, doncs, que es tracta de dues grans línies d'ajuts:

- D'una banda, ajuts a l'autoconsum renovable i sistemes d'emmagatzematge.
- D'altra banda, ajuts per a instal·lacions de biomassa, geotèrmia i solar tèrmica.

Aquests ajuts son atorgats, a Catalunya, per l'Institut Català d'Energia (ICAEN) i, tot i que a convocatòria està pendent d'obrir-se, finalitzarà el dia 31 de desembre de 2023. **Tot i això, i per a els programes 4 i 5, es podran subvencionar les actuacions realitzades amb posterioritat a l'u (1) de juliol de 2021. D'acord amb**

l'ICAEN, la previsió dels ajuts de renovables és que siguin publicats la setmana del 13 al 17 de desembre de 2021.

Els ajuts estan dotats amb un pressupost de més de 114 milions d'euros que aniran destinats tant a professionals, com administracions públiques com particulars (incloses comunitats de propietaris). La sol·licitud serà presentada pel destinatari últim de la instal·lació que pugui acreditar el pagament de les factures associades a l'actuació subvencionada, que haurà de romandre en la seva propietat durant, com a mínim, 5 anys.

Pel cas en que es vulgui accedir a una subvenció del programa 4 relatiu a la realització d'instal·lacions d'autoconsum, amb fonts d'energia renovable, en el sector residencial, els destinataris hauran de justificar que, en el còmput anual de l'energia elèctrica consumida sigui igual o superior al 80% de l'energia generada. Les instal·lacions inclouran un sistema de monitorització de l'energia elèctrica produïda i del consum energètic. S'estableixen així mateix requisits específics per als projectes amb potència superior a 100kW.

Els costes elegibles per a la subvenció inclouran, d'entre d'altres, la inversió en equips i materials, els costos d'execució d'obres, els equipaments electromecànics, hidràulics i de control, els sistemes elèctrics generals d'Alta i baixa tensió, els sistemes de gestió i monitorització, i la obra civil relacionada amb el projecte.⁴

2.2.1.2.2. Ajuts a la rehabilitació energètica d'edificis (PREE)

Així mateix, i provinents del Fons Nacional d'Eficiència Energètica i FEDER, s'han ofert ajuts amb l'objectiu de promoure actuacions de rehabilitació energètica en edificis existents, amb independència del seu ús i de la naturalesa jurídica dels seus titulars, que afavoreixin la reducció del consum d'energia final i de les emissions de CO₂, mitjançant estalvi energètic, eficiència energètica i energies renovables.

Si bé la primera convocatòria d'ajuts va finalitzar el 31 de juliol de 2021, l'ICAEN preveu la publicació de nous ajuts el gener de 2022.

Les actuacions susceptibles d'acollir-se als ajuts serien aquelles que es fessin en edificis existents com sobre o diversos habitatges o locals d'un mateix edifici i per a

⁴ Tota la informació respecte l'objecte dels ajuts, els beneficiaris, la dotació total, el termini de sol·licitud, l'inici de l'actuació i la quantia dels ajuts està disponible al web de l'Institut Català d'Energia: <http://icaen.gencat.cat/ca/energia/ajuts/energias-renovables/ajuts-del-programa-dincentius-lligats-a-lautoconsum-i-emmagatzament-amb-fonts-denergia-renovable-i-implantacio-de-sistemes-termics-renovables.-/>

la millora energètica de l'envolupant tèrmica i de les instal·lacions de climatització, ventilació i ACS així com de l'eficiència energètica de les instal·lacions d'il·luminació.

Els ajuts concedits a aquells destinataris finals que siguin empreses amb activitat comercial o mercantil, i els sigui aplicable la normativa d'ajuts d'estat, per a la realització d'inversions destinades a mesures d'eficiència energètica, estaran sotmeses als requisits i límits que estableix el Reglament (UE) 651/2014.

En aquests el cost elegible i el cost subvencionable no seria el mateix. El cost subvencionable és el cost elegible del projecte menys el cost d'una instal·lació convencional equivalent.⁵

2.2.1.2.3. Ajuts en forma de préstecs a les Comunitats de Propietaris per a la rehabilitació d'edificis

Si bé no es tracta d'ajuts directes, en data 2 de desembre de 2021, la Generalitat de Catalunya ha publicat al Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya (DOGC) la Resolució DSO/3559/2021, de 26 de novembre, per la qual s'obre la convocatòria per a l'accés, en règim de concurrència pública no competitiva, a ajuts en forma de préstecs a comunitats de propietaris per al finançament d'obres de rehabilitació d'edificis d'habitatges.

Es tracta doncs d'una línia de préstecs convinguda entre l'Agència de l'Habitatge de Catalunya (AHC) i l'Institut Català de Finances (ICF) per al finançament d'obres de rehabilitació en règim de propietat horitzontal.

Les bases reguladores per a l'accés a aquests préstecs es descriuen a la Resolució DSO/3430/2021⁶. A més de les obres de rehabilitació referents a l'estat de conservació de l'edifici, són susceptibles d'accedir a dits préstecs les obres per millorar l'eficiència energètica i la sostenibilitat de l'edifici, entenent com a tals, entre altres, les que afecten l'envolupant de l'edifici i que comportin l'aïllament tèrmic i) o acústic per reduir la demanda energètica anual global de calefacció i refrigeració, les instal·lacions d'energies renovables i les actuacions d'adequació funcional i tecnològica.

⁵ Per a més informació respecte als ajuts, es pot consultar al web: <http://icaen.gencat.cat/ca/energia/ajuts/edificis/ICAEN-Programa-de-ayudas-a-la-rehabilitacion-energetica-de-edificios-PREE/>

⁶ Resolució DSO/3430/2021, de 16 de novembre, per la qual s'aproven les bases reguladores per a l'accés, en règim de concurrència pública no competitiva, a ajuts en forma de préstecs a comunitats de propietaris per al finançament d'obres de rehabilitació d'edificis d'habitatges a Catalunya.

Les comunitats que podran accedir a aquests préstecs seran aquelles que demostrin un índex de morositat igual o inferior al 5% (excepcionalment, es podran concedir per un índex de morositat de fins un 8%). Així mateix, cal destacar que, com a mínim, el 50% de la superfície construïda sobre rasant de l'edifici ha d'estar destinada a habitatge en el moment de sol·licitar l'ajut.⁷

Quant a les condicions econòmiques dels préstecs, aquestes es troben descrites a l'article 10 de la Resolució DSO/3430/2021, si bé destaquem que, l'import de cada operació ha de ser, amb caràcter general, d'un mínim de 30.000 euros per comunitat de propietaris i d'un màxim de 20.000 euros per habitatge de la comunitat. El préstec es concedirà amb un tipus d'interès fix del 2% i una comissió d'obertura màxima del 0,25%.

El termini per a la sol·licitud d'aquest préstec **inicia el dia 3 de desembre de 2021** i finalitza el 31 de desembre de 2021. Per iniciar els tràmits corresponents a la sol·licitud s'haurà de fer de forma telemàtica a través del portal de l'ICF⁸. Tot i això, i abans d'iniciar el tràmit s'ha de disposar de l'Informe de la Inspecció Tècnica de l'Edifici (IITE), la sol·licitud del certificat d'aptitud, el Certificat d'Eficiència Energètica (CEE) i l'etiqueta energètica.

2.2.1.2.4. Qüestions comunes

Actors implicats

En el cas de finançar-se a través de subvencions, els actors implicats són:

- Beneficiaris (segons el programa d'incentius: empreses, comunitats d'energia, persones físiques, administracions públiques, comunitats de propietari o entitats sense ànim de lucre per a habitatge social).
- Unió Europea, qui finança el projecte.
- Ministeri per a la Transició Ecològica, qui aprova el programa d'incentius.
- Generalitat de Catalunya, qui gestiona la convocatòria dels ajuts.
- Institut Català de l'Energia com a organisme responsable de la gestió dels ajuts.

⁷ La superfície en planta baixa no computa si és d'ús diferent del d'habitatge.

⁸ El tràmit s'inicia a través del següent enllaç: <http://www.icf.cat/ca/productes-financers/prestecs/icf-habitatge-social-comunitats>

Riscos i mitigació

Els riscos d'aquest model són

- Denegació de la subvenció per al projecte.
- Incompliment de les condicions prèvies que condicionants per a l'atorgament de l'ajuda.
- Possibilitat de, per incompliment, fer retornar l'ajut atorgat.

Per a la seva mitigació, serà important comptar amb alternatives de finançament subsidiàries, i realitzar un bona previsió financera en aquest sentit.

Avantatges i inconvenients

Els avantatges d'aquest model són:

- Finançament públic que redueix el capital privat que els beneficiaris haurien d'aportar o aconseguir per altres mitjans (i normalment amb un cost associat).
- Amplitud de la casuística coberta amb la diversitat de programes habilitats.
- Programa d'ajuts generós, amb 114.988.848,00€ per a Catalunya.

Els inconvenients d'aquest model són:

- Els terminis poden allargar-se en tant que es tracta d'una subvenció atorgada per les administracions públiques en el marc de programes europeus.
- Limitació a la duració del programa d'ajuts, percentatges i quantitats màximes de l'import concedit i al pressupost total destinat.
- Incompatibles amb altres ajudes per a la mateixa finalitat.
- Pendent de publicació de la convocatòria a Catalunya.

2.2.1.2.5. Plataformes de cerca de subvencions

D'altra banda, s'han creat plataformes digitals que funcionen com a cercadors de subvencions. Mitjançant una recerca filtrada, et notifica de les subvencions disponibles i obertes. Per un preu fix, i en cas de trobar l'ajut més convenient, duen a terme la tramitació de l'ajut esmentat.

Per últim, cal destacar que, si bé encara no ha sigut desenvolupat del tot, la Unió Europea està desenvolupant una plataforma digital que busca oferir serveis d'identificació d'ajuts i facilitar-ne el seu accés tant per empreses com a particulars.

La plataforma té per nom **Finance4Hope**, i es preveu que estigui desenvolupada a finals d'aquest any.

2.2.2. MODEL II: FINANÇAMENT COL·LECTIU

S'inclouen en aquest model els tipus de finançament col·lectiu, anomenats Crowdfunding o Crowdlending.

Per una banda, el crowdfunding és una eina de finançament de projecte a través de, l'aportació de equity, de donacions o de donacions amb recompensa.

En aquest sentit, cal diferenciar tres tipus de crowdfunding:

- Crowdfunding de donacions: Col·lecta de diners a través de donacions.
- Crowdfunding de recompenses: Col·lecta de diners per a finançar un projecte a canvi d'una recompensa no dinerària (Exemple: crowdfunding per a la traducció d'un llibre).
- Crowdfunding de capital: Finançament per a un projecte concret, a través de la fundació o capitalització d'una empresa.

Per altra banda, el crowdlending permet a tot tipus de persones, tant físiques com jurídiques, finançar-se directament per un grup gran i divers de persones, sense haver de demanar els diners sota les condicions de la banca tradicional.

En el model crowdlending les persones presten petites quantitats de diners per a dur a terme un projecte concret promogut per un tercer a canvi d'un retorn financer estipulat en un contracte de préstec.

Tant el crowdfunding de capital com el crowdlending son models de captació de fons per a dur a terme projectes concrets que es demanen i s'estructuren mitjançant Plataformes de Finançament Participatiu (PFP) regulades mitjançant la Llei 5/2015, de 27 d'abril, de foment de la finançament empresarial. La llei només regula aquells instruments de participació col·lectiva on l'inversor espera obtenir o rebre una remuneració dinerària per la seva participació, deixant de banda el crowdfunding instrumentat mitjançant compravendes o donacions.

En qualsevol cas i donat el cas concret, ens limitarem a l'exposició del crowdfunding de capital i del crowdlending.

2.2.2.1. Qüestions comunes. Les plataformes de finançament participatiu.

El crowdfunding i el crowdlending es proposen i financen mitjançant les plataformes de finançament participatiu (PFP), que posen en contacte promotors de projectes que demanden fons mitjançant la emissió de valors i participacions socials o mitjançant la sol·licitud de préstecs, amb inversors o oferents de fons que busquen en la inversió un rendiment.

D'acord amb l'exposició de motius de la Llei 5/2015, les característiques principals d'aquestes plataformes son:

- Participació massiva d'inversors que financen amb quantitats reduïdes petits projectes d'alt potencial.
- Caràcter arriscat de la inversió.

2.2.2.1.1. Requisits de les Plataformes de Finançament Participatiu

Les Plataformes de Finançament Participatiu han complir amb uns requisits d'autorització i registre davant la CNMV i poden incloure al seu nom tant la denominació "plataforma de financiación participativa" com la seva abreviatura "FPF".

Els projectes que busquin finançament mitjançant una FPF hauran de complir amb els següents requisits:

- a) Estar dirigits a una pluralitat de persones físiques o jurídiques que, invertint de manera professional o no, esperen obtenir un rendiment dinerari.
- b) Realitzar-se per promotors, persones físiques o jurídiques, que sol·liciten el finançament en nom propi.

c) Destinar el finançament que es pretén captar exclusivament a un projecte concret del promotor, que només podrà ser de tipus empresarial, formatiu o de consum⁹.

Així doncs, es tracta de plataformes orientades a captar fons per a un projecte concret. En el cas de ESEs, persones físiques o comunitats de propietaris, només podran demanar finançament per a un projecte a través de l'instrument de crowdlending.

Per altra banda, i en el cas de les PIMES, a més del crowdlending, també podran sol·licitar finançament per a un projecte a través d'un crowdfunding al capital. Donat que es tracta de participació a l'equity d'una empresa, no hi poden participar les persones físiques particulars.

2.2.2.1.2. Requisits dels projectes

La Llei 5/2015 estableix limitacions en relació amb el nombre de projectes publicats i l'import a finançar.

Així doncs, l'art. 49 del citat text legislatiu estableix que no es podran tenir publicats més d'un projecte del mateix promotor simultàniament a la plataforma així com que l'import màxim de captació de fons per projecte de finançament no podrà ser superior a 2M€, tot i que es poden fer rondes de finançament successives fins als 5M€.

Per a cada projecte s'establirà un objectiu de finançament i un termini màxim per poder participar-ne. La PFP garantirà que el termini màxim i objectiu de finançament no es superen. Si no s'arriba a l'objectiu en el termini màxim, s'haurà de tornar les quantitats aportades pels inversors a aquests.

No obstant això, es podrà tirar endavant el finançament quan s'hagi assolit el 90% de l'objectiu fixat.

El projecte sobre el qual es demana finançament haurà de contenir una descripció del projecte no tècnica, comprensible per a tot tipus d'inversor, que publicarà la PFP. En aquest sentit, la PFP tenen la obligació d'assegurar-se de que la informació

⁹ En cap el projecte podrà consistir en:

1r El finançament professional de tercers i en particular la concessió de crèdits o préstecs.

2n La subscripció o adquisició d'accions, obligacions i altres instruments financers admesos a negociació en un mercat regulat, en un sistema multilateral de negociació o en mercats equivalents d'un tercer país.

3r La subscripció o adquisició d'accions i participacions d'institucions d'inversió col·lectiva o de les seves societats gestores, de les entitats de capital de risc, altres entitats d'inversió col·lectiva de tipus tancat i les societats gestores d'entitats d'inversió col·lectiva de tipus tancat.

publicada a la plataforma sigui completa, així com qualsevol altra informació rellevant sobre el projecte o els promotors.

La responsabilitat de la informació que es proporciona a la PFP en front els inversors recaurà en la figura del promotor del projecte. Les plataformes de finançament participatiu poden ocultar preliminarment la identitat dels promotors, sempre que garanteixin que els inversors puguin conèixer tal identitat en alguna fase anterior a l'efectiva aportació dels fons.

2.2.2.2. Crowdfunding de capital

El crowdfunding de capital és una fórmula d'inversió que permet el finançament d'un projecte per petits inversors que aporten quantitats de diners a l'equity d'una empresa promotora mitjançant l'emissió d'accions o altres tipus de valors, a canvi d'un rendiment dinerari.

Es tracta d'un model de finançament que ofereix a l'inversor un percentatge de la propietat de l'empresa on inverteixen, a diferència de les inversions tradicionals, on s'ofereix un producte o part del benefici. L'objectiu últim és que l'inversor obtingui una rendibilitat dels diners aportats als projecte.

2.2.2.2.1. Requisits per als promotors de crowdfunding

Pel que fa als promotors que instrumentin els seus projectes a través del crowdfunding, aquests hauran de complir una sèrie de requisits, recollits als articles 67, 78, 79 i 80 de la Llei 5/2015, entre els quals es troben:

- Estar vàlidament constituït a Espanya (o UE).
- Que els promotors, socis, administradors o consell d'administració no estiguin inhabilitats o complint condemna per la comissió de delictes o faltes contra el patrimoni, el blanqueig de capitals, l'ordre socioeconòmic, la hisenda pública i la seguretat social.

Així mateix, els projectes hauran de contenir, entre d'altres una descripció de la societat, òrgans socials i pla d'activitats, la denominació social, forma d'organització, nombre d'empleats i descripció de la situació financera de l'empresa (art. 78 Llei 5/2015) .

Els promotors de crowdfunding hauran de publicar la informació que s'estableix a l'art. 79 Llei 5/2015, d'entre la qual s'inclourà una descripció del tipus i classe de valors oferts, una descripció de les característiques essencials i els riscos associats a les accions i la indicació de si es tracta de valors representats en títols o en anotacions de compte.

Per altra banda, les empreses promotores participants hauran d'incloure el reconeixement del dret d'assistència a junta i de representació a la junta per a qualsevol persona i l'establiment dels pactes parasocials que tinguin per objecte l'exercici de dret de vot als Estatuts socials (art. 80):

- a) Reconeixement del dret d'assistència a la junta fent ús de mitjans telemàtics.
- b) Reconeixement del dret de representació a la junta general per qualsevol persona.
- c) Establiment dels pactes parasocials que tinguin per objecte l'exercici de dret de vot a les juntes generals o que afecten la transmissibilitat de les accions.

2.2.2.2. Avantatges i inconvenients

Els avantatges d'aquest model són els següents:

- La instal·lació es finança amb fons de tercers i sense aportació dels particulars.
- Els inversors esdevenen accionistes i gaudeixen dels beneficis de l'empresa i els drets polítics associats.
- Major viabilitat de finançament en instal·lacions de generació d'energia que en eficiència energètica dels edificis.

Els inconvenients d'aquest model són els següents:

- Requereix d'un mínim de coneixements tant financers com energètics, donat que s'ha de determinar un rendiment dinerari per al projecte.

- Obligació d'assignar accions als inversors, amb els drets polítics i econòmics associats.
- No permet la promoció de projectes per part de particulars, ni de persones jurídiques que no permetin l'atorgament d'una part de la propietat a l'inversor, com per exemple, associacions o fundacions.
- Els inversors, en tant que accionistes, també participen dels riscos que suposa esdevenir propietaris d'una part de l'empresa.

2.2.2.2.3. Riscos i mitigació

El principal risc del crowdfunding de capital són els riscos associats la propietat de l'empresa per mitjà d'accions o valors en tant que accionista. La seva mitigació es realitza a través de l'exercici diligent dels drets de control i presa de decisions socials.

2.2.2.2.4. Actors implicats

Pel que fa als actors implicats en el crowdfunding de capital són:

- L'EPCista o ESE promotora del projecte.
- La plataforma d'inversió col·lectiva.
- El client.
- Els possibles inversors en el projecte.

2.2.2.2.5. Actors susceptibles de contractació

Fundeen és una plataforma de crowdfunding on s'inverteix directament sobre l'equity de les empreses que en participen, si bé aquesta no es circumscriu exclusivament a l'entorn de Lleida.

2.2.2.3. Crowdlending

El crowdlending permet a persones jurídiques i a persones físiques l'obtenció de finançament per a un projecte a través d'un préstec concedit per petits inversors a

canvi d'un interès. Ha de tractar-se d'inversions que, per si soles, generin un flux d'ingressos o d'estalvi amb el qual es puguin pagar les quotes del propi préstec que es finança.

En aquest model, els inversors aporten una quantia a canvi d'un interès mensual fix, el qual es justifica per la naturalesa de la inversió i per la importància de la promoció dels inversors en qüestions d'interès global com el canvi de model energètic.

2.2.2.3.1. Requisits per als promotors de crowdlending

Pel que fa als promotors que instrumentin els seus projectes a través del crowdlending, aquests hauran de complir una sèrie de requisits, recollits als articles 67 i 75 de la Llei 5/2015. Aquests requisits varien segons si el subjecte promotor és persona jurídica o persona física.

Tractant-se d'una persona jurídica, els promotors hauran de complir amb els mateixos requisits que s'estableixen pel crowdfunding i ja descrits als paràgrafs 0 i 0 d'aquesta guia.

Per altra banda, i tractant-se de persones físiques, la persona haurà de disposar de residència fiscal a Espanya (o UE), i els projectes que vulgui finançar a través del crowdlending hauran de contenir el currículum vitae, el domicili a efectes de notificacions i la descripció de la situació financera i d'endeutament d'aquesta persona física.

2.2.2.3.2. Avantatges i inconvenients

Els avantatges d'aquest model són els següents:

- La instal·lació es finança amb fons de tercers i sense aportació dels particulars.
- Poden sol·licitar finançament per un projecte tant persones jurídiques com persones físiques. En el present cas, les unitats familiars o de convivència.
- Major viabilitat de finançament en instal·lacions de generació d'energia que en eficiència energètica dels edificis.

Els inconvenients d'aquest model són els següents:

- Requereix d'un mínim de coneixements tant financers com energètics, donat que s'ha de determinar un rendiment dinerari per al projecte.

- Obligació de pagar un % dels beneficis als inversors.

2.2.2.3.3. Riscos i mitigació

El principal risc associat a aquest model de finançament és la impossibilitat de pagament del préstec que es finança. Per aquest motiu, cal una important previsió financera i tècnica, per tal de garantir la generació d'un flux monetari que permeti fer front als pagaments corresponents.

2.2.2.3.4. Actors implicats

Els actors implicats en aquest model de finançament són:

- L'EPCista o ESE promotora del projecte.
- La plataforma d'inversió col·lectiva.
- El client.
- Els possibles inversors en el projecte.

2.2.2.3.5. Actors susceptibles de contractació

Ecrowd Invest és una plataforma de crowdlending per a projectes d'energies renovables i eficiència energètica, mitjançant el finançament directe dels participants en aquests projectes. Aquesta plataforma no es circumscriu exclusivament a l'entorn de Lleida.

2.2.3. MODEL III: ARRENDAMENT FINANCER

El present model inclou les diferents opcions d'arrendament financer que existeixen en el mercat, les seves característiques i diferències entre elles. En aquest model, també s'inclouen les compravendes per terminis.

2.2.3.1. Leasing

El leasing és un contracte d'arrendament financer amb opció de compra reservada a professionals que actuen com a empresaris.

A l'ordenament jurídic espanyol no té una regulació material o substantiva, tot i que a efectes fiscals es regulat com a "arrendament financer".

Actualment es troba regulat a Llei 10/2014 de 26 de juny sobre el reglament, la supervisió i la solvència de les entitats de crèdit, es defineix com "*la transferència de l'ús de béns mobles o immobles, adquirits per a aquest propòsit d'acord amb les especificacions de l'usuari futur, a canvi d'una consideració consistent en el pagament periòdic d'instal·lacions, incloent necessàriament una opció de compra, al final del contracte, a favor de l'usuari.*"

Altrament, la disposició addicional primera de la Llei 28/1998, de 13 de juliol, de 1998, sobre la venda a termini de béns mobles conté una regulació bàsica i limitada del leasing en relació amb el règim jurídic d'inscripció al registre de béns mobles.

Una de les principals característiques del leasing és la obligatorietat de la inclusió de l'opció de compra. D'aquesta manera, donat que es tracta d'una opció de compra, l'usuari no té obligació de comprar l'objecte de finançament una vegada finalitzat el contracte. Tanmateix, quan l'usuari no adquireix el bé objecte del contracte, l'arrendador pot cedir-lo a un nou usuari.

Una particularitat important és el fet que els béns subjectes a la cessió han d'ésser **assignats a l'usuari per a la seva activitat professional**. Al mateix temps, els contractes de leasing **solament els poden oferir les entitats de crèdit**. Així doncs, es tracta d'una **figura contractual reservada a homòlegs professionals**, no essent accessible a particulars.

Els béns que es cedeixen, (maquinària, instal·lacions de generació d'energies renovables), han d'ésser utilitzades per l'usuari només en l'àmbit de l'activitat pròpia de negoci. Per exemple, per a explotacions agrícoles, industrials o artesanals.

A més, les entitats bancàries podrien oferir serveis addicionals com, per exemple, el manteniment i la conservació dels béns, o l'assessorament.

Pel que fa a la duració, la legislació estableix un mínim de dos anys en el cas dels contractes de leasing per a béns mobles i de deu anys en el cas dels immobles o establiments industrials.

2.2.3.1.1. Actors implicats:

Els actors implicats en un contracte de leasing són:

- L'entitat financera arrendadora.
- L'usuari empresari arrendador.

2.2.3.1.2. Riscos i mitigació

El principal risc associat és l'impagament de les quotes, amb la consegüent creació d'un deute amb l'entitat de crèdit i la pèrdua del dret d'us del bé.

Aquest risc es mitiga mitjançant una bona planificació financera i la comprovació de que l'empresa arrendatària disposa de recursos suficients per pagar la inversió i les quotes pactades amb l'entitat de crèdit.

2.2.3.1.3. Avantatges i inconvenients

Els principals avantatges del leasing són:

- No necessitat de realitzar una gran inversió (aportació inicial i pagament de quotes)
- Contracte de llarg termini (superior a 2 anys): amortització de la instal·lació i inversió.

L'inconvenient del leasing és el següent:

- El bé finançat no és propietat de l'arrendatari fins el final del contracte i l'exercici de la opció de compra.

2.2.3.2. Renting

El Renting és un contracte que assigna l'ús d'un actiu juntament amb els serveis complementaris, que s'acorden al propi contracte, o en altres contractes annexos, com la provisió de serveis de manteniment per a l'actiu llogat o l'assegurança vinculada a l'ús del mateix.

Els contractes de renting comparteixen un contingut similar, en drets i obligacions als contractes de leasing, tot que es tracta d'un contracte atípic derivat de l'autonomia de la voluntat, tal com s'estableix en l'article 1255 CC i no es troba regulat de forma específica.

Es tractaria d'un contracte de lloguer d'una instal·lació així com d'operació i manteniment durant tota la durada del contracte. En aquest cas, l'arrendador no ha

de ser una entitat bancària (pot ser un altre subjecte) i l'arrendatari pot ser persona física o jurídica no empresària.

Així, en el present cas, tant una família com una PIME podrien ser arrendataris d'una instal·lació (no la propietària) i pagarien pel seu ús un preu a l'empresa de renting.

Finalitzat el lloguer, i en funció del contracte, l'arrendatari podrà triar entre adquirir la instal·lació per un preu substancialment inferior al preu al que l'haguessin pagat en el moment de la seva instal·lació a través de l'exercici d'una opció de compra, o desinstal·lar-la.

Cal destacar, que la opció de compra en el contracte de renting no és obligatòria, a diferència del contracte de leasing. Per això, aquesta opció dependrà de cada contracte i de les condicions pactades entre les parts.

És necessari aclarir també el concepte de renting, per a determinar la seva naturalesa i el seu règim jurídic:

El renting és una transferència temporal de l'ús d'un bé moble, que es completa, en la mateixa operació i amb la mateixa part, amb un contracte per a la prestació de serveis, que inclou els derivats de les obligacions inherents a tots els lloguers (deducció, neteja i desallotjament del lloguer, manteniment en el seu gaudi pacífic i la seva reparació).

Difereix del leasing en el fet que l'usuari del bé no té intenció d'adquirir la seva propietat, sinó només una part de la seva vida útil, és a dir, el seu ús. Per tant, els contractes de renting no inclouen obligatòriament una opció de compra. L'opció de compra pot incloure's aquí de manera voluntària i per a un preu just del mercat.

Una altra diferència essencial entre un contracte renting i de leasing en béns mobles és l'existència en el primer d'una causa mixta de transferència temporal d'ús juntament amb serveis auxiliars (manteniment, reparació, assegurança) per part del llogater, que, en la majoria dels casos, manté una intenció real de recuperar l'ús una vegada que el contracte s'acaba.

Els serveis accessoris continguts en aquests contractes sovint van més enllà del simple manteniment de la propietat, ja que inclouen els serveis d'un lloguer de serveis, una figura també regulada a l'article 1583 CC i posteriors.

2.2.3.2.1. Actors implicats

Els actors implicats en un contracte de renting són:

- L'empresa que ofereix el renting.
- L'EPCista, contractat, normalment, per l'empresa de renting.
- El client (arrendatari).

2.2.3.2.2. Riscos i mitigació

Pel que fa als riscos, en aquest model de finançament principalment recauen en la possibilitat d'impagament de les quotes per part del client.

Per tal d'evitar aquesta possible situació, és important realitzar una bona planificació financera abans de decantar-se per un model o un altre de finançament.

2.2.3.2.3. Avantatges i inconvenients

Els avantatges del renting són:

- No necessitat de realitzar una gran inversió: el finançament es canalitza amb la quota d'entrada i el pagament per quotes.
- Contracte de llarga durada que permet amortitzar la instal·lació
- En molts casos inclouen prestacions accessòries com el manteniment i l'operació de la instal·lació.
- Una opció més flexible que el leasing, en tant que no requereix actuar com a empresari mercantil, sinó que permet accedir als particulars a les opcions d'arrendament financer.

L'inconvenient del renting és:

- No adquisició del bé objecte de finançament per part de l'usuari a qui se li cedeix. Solament es podria obtenir el bé en cas que el contracte oferís aquesta possibilitat i que l'usuari exercís el dret d'opció a compra.

2.2.3.3. Compravenda a terminis

El contracte de compravenda a terminis és aquell pel qual una de les parts lliura a l'altra una cosa tangible i aquesta es compromet a pagar per ella un preu determinat, totalment o parcialment ajornat, per un període de més de tres mesos a partir de la data de la seva execució.

D'acord amb les estipulacions de l'article 3 de la Llei 28/1998 sobre les vendes d'instal·lació de béns mobles, una venda d'instal·lació s'entén com un contracte pel qual una de les parts lliura a l'altra una cosa tangible i aquesta es compromet a pagar un preu determinat per ella, totalment o parcialment ajornada, per un període de més de tres mesos a partir de la data de la seva execució.

La diferència amb un contracte de renting resideix en els costos d'operació i manteniment, els quals no es consideren en la compra a terminis.

A part de les clàusules i els acords lliurement estipulats per les parts, l'article 7 de l'esmentada Llei 28/1998 estableix les circumstàncies que els contractes subjectes a aquesta llei han de contenir.

Una de les circumstàncies més rellevants a nivell pràctic està regulada a la secció 11 de l'article esmentat, referida a la prohibició de vendre o dur a terme qualsevol altre acte d'eliminació mentre el preu no s'hagi pagat totalment o no s'hagi reemborsat el préstec, sense l'autorització per escrit del venedor.

El comprador té dret a rebre els beneficis i assumeix el risc respecte als productes vinculats al contracte de venda en terminis, subjectes a una clàusula de retenció del títol, tan aviat com els productes estiguin a la seva disposició.

Cal destacar que, en aquests tipus de contractes, la propietat del bé és, en un principi, del comprador. Tot i això, i en la majoria de casos, el venedor inclou una clàusula de reserva de domini al contracte. Aquesta clàusula implica que, en contra del caràcter general del contracte, el bé resta essent propietat del venedor fins que no s'hagi efectuat el pagament de totes les quotes del contracte.

Així doncs, la reserva de domini implica la reserva de la propietat del bé fins que aquest no sigui pagat en la seva totalitat.

En molts casos, i per a major seguretat del venedor, el bé s'inscriu al Registre de Propietat de Béns Mobles, fins que no s'hagi retornat la totalitat del préstec, junt amb

aquesta clàusula de reserva de domini, per assegurar que no és venut a un tercer sense el seu consentiment.

2.2.3.3.1. Actors implicats

Els actors implicats en aquest contracte són:

- EPCista/ Instal·lador habilitat
- Empresa que proporciona la compravenda per terminis (pot coincidir amb l'actor anterior).
- Client

2.2.3.3.2. Avantatges i Inconvenients

El principal avantatge d'aquest contracte és:

- El pagament de la instal·lació per quotes.

Els inconvenients associats són:

- Hi ha reserva de domini, el bé passa a ser propietat del client només una vegada s'hagin pagat totes les quotes.
- El contracte no inclou el manteniment i operació de la instal·lació.

2.2.3.3.3. Riscos i mitigació

El principal risc associat és l'impagament de les quotes i l'obligació de retornar el bé.

Per tal d'evitar aquesta possible situació, és important realitzar una bona planificació financera abans de decantar-se per un model o un altre de finançament.

2.2.4. MODEL IV: EMPRESES DE SERVEIS ENERGÈTICS

El Reial decret 56/2016 defineix als proveïdors de serveis energètics com "*Tota persona física o jurídica que presta serveis energètics o aplica altres mesures de millora de l'eficiència energètica en la instal·lació o els locals d'un client final, d'acord amb la normativa vigent*".

Així doncs, el model de les Empreses de Serveis Energètics (ESE) és aquell on una empresa proporciona serveis energètics o de millora de l'eficiència energètica en les instal·lacions o locals d'un usuari i afronta cert grau de risc econòmic en fer-lo.

D'acord amb l'art. 3.j) de la Directiva 2006/32/CE del Parlament Europeu i del Consell¹⁰, *“El pagament dels serveis presentats es basarà (en part o totalment) en l'obtenció de millores de l'eficiència energètica i en el compliment dels altres requisits de rendiment convinguts”*.

Així doncs, el servei energètic que presten les ESEs, haurà de dur-se a terme basant-se en un contracte que porta associat un estalvi d'energia verificable, mesurable o estimable.

Per a poder exercir l'activitat professional d'Empresa de Serveis Energètics, les ESEs hauran de complir amb els requisits que s'estableixen en l'article 7 del Reial Decret 56/2016:

- Disposar de la documentació que identifiqui al prestador.
- Acreditar una qualificació tècnica adequada.
- Estar en disposició de comptar amb els mitjans tècnics apropiats per a proveir els serveis energètics en l'àrea d'activitat en el qual l'empresa actua.
- Estar donats d'alta en el corresponent règim de la Seguretat Social, o professional corresponent, i al corrent en el compliment de les obligacions enfront de la Seguretat Social.
- Tenir subscripta assegurança de responsabilitat civil o una altra garantia financera que cobreixi els riscos que puguin derivar-se de les seves actuacions.

Les empreses de serveis energètics doncs, gestionen l'energia transformada així com els estalvis generats per les instal·lacions del client. Existeixen quatre tipus de contractes que ofereixen aquestes empreses.

¹⁰ Directiva actualment derogada per la Directiva 2012/27/UE. L'actual Directiva 2012/27/UE relativa a l'eficiència energètica defineix al proveïdor de serveis energètics com tota persona física o jurídica que presta serveis energètics o aplica altres mesures de millora de l'eficiència energètica en la instal·lació o els locals d'un client final. No obstant això, hem de tenir en compte que encara que el concepte de proveïdor de serveis energètics engloba a les ESEs, aquestes tenen unes certes característiques diferenciadores, que es materialitzen en què a més de prestar serveis energètics, les ESEs assumeixen un risc econòmic i reben part de la seva remuneració provinent dels estalvis aconseguits.

2.2.4.1. Tipus de contractes

2.2.4.1.1. Contracte de Subministrament Energètic (ESC)

El Contracte de Subministrament Energètic, conegut per les sigles en anglès ESC, Energy Supply Contract, es caracteritza per una modalitat contractual en la qual el consumidor contracta el subministrament eficient d'energia, generalment procedent de font d'energia renovable instal·lada en les instal·lacions del client, a llarg termini. Aquest model sol implicar que el proveïdor o un tercer (banc o fons) financi instal·lacions o obres i, posteriorment, assumeixi el subministrament de l'energia.

S'utilitza principalment en sectors industrials o comercials perquè brinda als clients l'oportunitat de centrar-se en el seu negoci principal en lloc d'en els problemes associats al subministrament d'energia.

En aquest tipus de contracte, el proveïdor pot assumir el subministrament o la gestió del subministrament, el manteniment de les instal·lacions elèctriques, la garantia, les obres de millora i renovació, així com la inversió i/o finançament.

Els serveis oferts pel proveïdor de serveis energètics anteriorment exposats es facturen mitjançant un preu pactat amb antelació.

És important destacar que, en aquests contractes, l'ESE subministra al client energia transformada (vapor, aigua calenta, fred, etc.) d'una instal·lació implementada per la pròpia ESE, que pot ser independent o no de les instal·lacions del client i cobra una quota per unitat d'energia transformada venuda al client. Així doncs, se signaran clàusules d'estalvi en €/kWh.

En aquests contractes, l'ESE sol mantenir la propietat dels equips, assumint el risc del preu de l'energia i el rendiment de la instal·lació.

Remarquem de nou que, en els contractes d'ESC, es proporciona, en tot cas, serà energia transformada i no pas energia elèctrica.

Actors implicats

Els actors implicats en aquest tipus de contracte són:

- L'ESE
- El client (normalment empresa).

Riscos i mitigació

El risc és assumit per l'ESE: l'empresa assumeix el risc del preu de l'energia i del rendiment de la instal·lació, mitjançant el pagament d'una quota fixa.

Avantatges i inconvenients:

Els avantatges d'aquest tipus de contracte són:

- No requereix d'aportació inicial del consumidor.
- Es garanteix un preu fixe pel subministrament i, per tant, el preu fluctuarà com el preu de mercat.
- Per a PIMES, el preu fix proporciona una estabilitat que permet planificar a llarg termini.

Els inconvenients d'aquest tipus de contracte són:

- El contracte no permet la venda directa d'energia elèctrica (ha de ser transformada).
- Per a particulars, el contracte no és gaire aplicable, pel fet de no necessitar energia transformada.

2.2.4.1.2. Contracte de Rendiment Energètic (EPC) d'estalvi garantit

Es considera un contracte de Rendiment Energètic (EPC, per les sigles en anglès) un contracte mitjançant el qual l'ESE implanta mesures de millora de l'eficiència energètica i la inversió es recupera gràcies als estalvis garantits per contracte. Així doncs, l'ESE es compromet amb el client a obtenir un estalvi energètic mitjançant la implementació de mesures d'estalvi i eficiència energètica (i eventualment amb instal·lacions de generació d'energia eficient).

En una fase prèvia, l'ESE realitzarà un estudi detallat amb les mesures que es poden implantar susceptibles de generar un estalvi significatiu.

El pagament dels serveis prestats es basa, en part o totalment, en l'obtenció de millores d'eficiència energètica. L'ESE proporciona també el servei de manteniment i implementació de les mesures d'estalvi, que inclourien tant auditories energètiques com consultoria. El contracte es pot signar per diferents terminis depenent del

programa, però, generalment, tindrà una durada corresponent al pagament del cost de la inversió.

En aquesta modalitat de contracte, serà el client el responsable del finançament de la instal·lació, realitzant el seu pagament bé de forma directa o bé mitjançant el finançament d'un tercer. Així doncs, el client serà qui assumeixi el risc financer de la instal·lació de les mesures d'eficiència energètica.

Per altra banda, la ESE garantirà que aquesta inversió en eficiència energètica serà retornada i compensada a través dels estalvis energètics i per tant econòmiques predeterminades que, en el seu cas, generin les mesures adoptades, normalment a llarg termini.

Així l'ESE acorda amb el client que les mesures adoptades generaran uns estalvis determinats. Si no s'arribessin a aquests estalvis, l'ESE respondria del pagament de la diferència entre els estalvis realment generats i els garantits.

Actors implicats

Els actors implicats en aquest model contractual són:

- Clients/ Famílies.
- ESEs.
- En el seu cas, tercers financers que financin la instal·lació.

Riscos i mitigació

Els riscos d'aquest tipus de contracte són:

- El client assumeix el risc financer de la implantació de les mesures d'eficiència.
- L'ESE assumeix el risc de pagar la diferència en el cas en que no s'aconsegueixin els estalvis acordats.

El risc financer es mitigaria mitjançant la garantia de l'ESE dels estalvis i el pagament de la diferència en cas de no aconseguir-los.

Avantatges i inconvenients

Els avantatges d'aquest tipus de contracte són:

- Es garanteix un estalvi constant que permet planificar a llarg termini.

Els inconvenients d'aquest tipus de contracte són:

- El risc financer l'adquireix el client.
- Es tracta de contractes de llarg termini.

2.2.4.1.3. Contracte de Rendiment Energètic (EPC) d'estalvi compartit

Els contractes de rendiment energètic d'estalvi compartit, són molt similars als contractes EPC d'estalvi garantit. Difereixen en el fet que, en aquest tipus de contracte, és la pròpia Empresa de Serveis Energètics qui finança el projecte, bé directament o a través d'un tercer.

En aquest tipus de contracte, l'empresa de serveis energètics assumeix tant el risc financer del projecte, com el risc operatiu. L'ESE rep els seus beneficis dels estalvis nets produïts en el consum energètic de l'edificació.

Dins d'aquesta modalitat de EPC, l'ESE finança el projecte, de forma que el client no ha de contractar cap préstec.

No obstant això, no es garanteixen els estalvis mitjançant el pagament de la diferència dels estalvis acordats prèviament.

Actors implicats

En aquest model de contracte, els actors implicats són:

- Client/Famílies
- ESE
- En el seu cas: tercer que finança les mesures a compte de la ESE.

Riscos i mitigació

El principal risc d'aquest model és que en cas de pèrdues, aquestes són compartides entre el client i la ESE.

Avantatges i inconvenients

El principal avantatge d'aquest model de contracte és que el client no assumeix el risc financer de la inversió

El principal inconvenient d'aquest tipus de contracte és que no es garanteixen els estalvis mitjançant el pagament de la diferència dels estalvis acordats prèviament.

2.2.4.1.4. Contracte Energètic Integral o 5P

Aquest model és una combinació entre el model ESC i el model EPC. A Espanya, aquest contracte és més conegut pel nom de les 5Ps, per les cinc prestacions que comprèn.

És un model molt utilitzat en l'administració pública, data de 2007 i va ser presentat per l'Institut per a la Diversificació i Estalvi d'Energia (IDAE).

Les seves cinc prestacions són:

1. Gestió energètica
2. Manteniment
3. Garantia total dels equips
4. Obres de millora
5. Millora de l'eficiència energètica

En aquest sentit, cal destacar que l'IDAE ha desenvolupat models de plecs tècnics i administratius per a la prestació de serveis energètics en les instal·lacions d'enllumenat públic.

Actors implicats:

Els actors implicats en aquest model contractual són:

- Clients/ Famílies.
- ESEs.
- En el seu cas, tercers financers que financin la instal·lació.

Riscos i mitigació

L'adjudicatari s'obliga a la realització de les instal·lacions i n'assumeix el risc.

Avantatges i inconvenients

Els avantatges d'aquest tipus de contracte són:

- Permet integrar el manteniment i la prestació de serveis energètics.
- Permet recuperar el cost de la inversió amb l'energia estalviada dins el període de vida tècnica de la inversió i cobrir els interessos.

El principal inconvenient d'aquest tipus de contracte és:

- La duració del contracte ha de ser major a la habitual per permetre que el retorn de la inversió es produeixi dins el període de contractació.

2.2.4.2. Possibles actors locals

En relació amb les Empreses de Serveis Energètics, cal destacar que l'Institut per la Diversificació i l'Estalvi de l'Energia (IDAE) ha publicat al seu web un llistat d'empreses habilitades com a ESE.

Aquest llistat permet filtrar les ESE per Comunitat Autònoma i Província. Es troba accessible a través del següent enllaç: <https://www.idae.es/companies/energetic-services> .

2.2.5. MODEL V: MATCHMAKER

Els matchmaker són plataformes digitals que posen en comú particulars que volen dur a terme un projecte concret amb professionals amb capacitat per dur a terme dit projecte. També es refereix a les plataformes que posen en comú projectes i finançament per a dur a terme dit projecte.

Dins del model, es defineixen els diferents tipus de matchmaking que s'estructuren a través de plataformes digitals de connexió.

2.2.5.1. Matchmaking entre consumidors i instal·ladors

En aquest supòsit, es tracta de plataformes digitals que connecten els consumidors o particulars que volen dur a terme un projecte d'eficiència energètica amb possibles actors o empreses de la zona que el podran dur a terme.

A través d'aquest tipus de plataformes, es vol generar noves oportunitats d'inversió així com crear un mercat més competitiu i connectar particulars amb actors energètics del voltant.

D'una banda, podem trobar plataformes online que connecten clients interessats en l'autoconsum fotovoltaic amb els diferents agents del mercat (venedors i instal·ladors), per a la realització de projectes d'autoconsum. El matchmaker realitza la funció de gestió de la plataforma digital.

Així doncs, aquestes plataformes, mitjançant un petit qüestionari, troben ofertes de professionals per al projecte concret (tant per autoconsum com per eficiència

energètica), on els instal·ladors interessats presenten les seves ofertes al client, que podrà escollir-ne la més convenient.

2.2.5.1.1. Actors locals

Actualment, la plataforma Hogarense connecta potencials clients interessats amb instal·ladors i empreses habilitades per a la operació i manteniment d'instal·lacions tant per a eficiència energètica com per a autoconsum.

2.2.5.1.2. Avantatges i inconvenients

El principal avantatge és que els clients descriuen el seu projecte i reben 3 ofertes, de tres proveïdors diferents.

Pel que fa als inconvenients, el principal és que només els proveïdors que estan inscrits a la plataforma poden participar-hi i enviar un pressupost.

2.2.5.1.3. Riscos i mitigació

Si bé es reben tres ofertes de diferents proveïdors, existeix el risc de que aquestes no siguin les més adients pel client.

Tanmateix, no hi ha obligació de contractar un dels tres proveïdors.

2.2.5.2. Matchmaking entre instal·lacions i potencials compradors

Una modalitat de matchmaking en les energies renovables, és el de la compravenda d'instal·lacions ja instal·lades i amb permís d'accés i connexió bé per la seva explotació, bé per el seu desmantellament.

Permet, també, els propietaris d'instal·lacions fotovoltaïques vendre les seves instal·lacions connectant-los amb potencials compradors de les instal·lacions.

Addicionalment, a la plataforma, s'inclouen instal·lacions de potència inferior a 100 kW per autoconsum.

La compra d'aquestes instal·lacions, a un preu clarament inferior al del mercat, per tractar-se normalment, d'instal·lacions ja existents i en alguns casos, amortitzades, permet als compradors l'adquisició de plaques fotovoltaïques més econòmiques.

2.2.5.2.1. Avantatges i inconvenients

Els principals avantatges d'aquest model són:

- La instal·lació és més econòmica perquè no és nova.
- Permet allargar la vida útil de la instal·lació.
- La plataforma garanteix la venda i ofereix servei d'instal·lació i manteniment (per un preu).

Els principals inconvenients d'aquest model són:

- El desmantellament i la instal·lació no s'inclouen al preu de compra.
- De moment, la majoria d'instal·lacions de petita potència que es venen són d'origen alemany.

2.2.5.2.2. Riscos i mitigació

Existeix el risc que la instal·lació, una vegada en la seva destinació, no sigui l'adequada.

Aquest risc es mitiga contractant una empresa que calculi i mesuri de forma exacta les plaques fotovoltaïques que es poden instal·lar i, en el seu cas, assessori la família sobre les plaques més adients, en el seu cas.

2.2.5.2.3. Actors Implicats:

Els actors implicats en aquest model són:

- La plataforma de matchmaking
 - El venedor
 - El comprador
 - L'instal·lador
- Eventualment, un EPCista que dimensioni la instal·lació del client/comprador.

2.2.5.2.4. Actors susceptibles de contractar

Si bé no es circumscriu exclusivament a l'entorn de Lleida, hi ha la plataforma de matchmaking "milk the sun", que actua amb venedors i compradors d'Itàlia, Espanya i Alemanya.

2.2.5.3. Legislació aplicable en matèria de plataformes i protecció als consumidors.

Les plataformes de matchmaking es consideren serveis d'intermediació, considerats com a tal d'acord amb la Llei de Serveis de la Societat de la Informació i del Comerç Electrònic com:

“Servei de la societat de la informació pel qual es facilita la prestació o utilització d'altres serveis de la societat de la informació o l'accés a la informació. Són serveis d'intermediació la provisió de serveis d'accés a Internet, la transmissió de dades per xarxes de telecomunicacions, la realització de còpia temporal de les pàgines d'Internet sol·licitades pels usuaris, l'allotjament en els propis servidors de dades, aplicacions o serveis subministrats per uns altres i la provisió d'instruments de cerca, accés i recopilació de dades o d'enllaços a altres llocs d'Internet”.

La relació entre el client i la plataforma ha de suposar l'exercici dels drets i el compliment de les garanties del consumidor. És important que s'atengui al nivell de participació de la plataforma i s'atribueixin les conseqüents obligacions de protecció del consumidor, amb l'objectiu de protegir els seus interessos econòmics, així com la seguretat jurídica de les empreses.

El Reglament (UE) 2019/1150 del Parlament Europeu i del Consell, de 20 de juny de 2019, sobre el foment de l'equitat i la transparència per als usuaris professionals de serveis d'intermediació en línia és aplicable a les plataformes que ofereixen els seus béns i/o serveis a consumidors situats a la UE estableix que els proveïdors de serveis d'intermediació en línia asseguraran a les seves condicions que:

- a) estan redactades de manera senzilla i comprensible;
- b) es troben fàcilment disponibles per als usuaris professionals en totes les etapes de la relació contractual amb el proveïdor de serveis d'intermediació en línia, fins i tot a la fase precontractual;
- c) estipulen les raons en les quals es basen les decisions de suspendre, acabar o restringir de qualsevol altra manera, de manera total o parcial, la prestació dels serveis d'intermediació en línia als usuaris professionals;
- d) inclouen informació sobre qualsevol canal de distribució addicional i possibles programes associats a través dels quals el proveïdor de serveis d'intermediació en línia podria comercialitzar béns i serveis oferts per usuaris professionals;
- e) inclouen informació general sobre la manera que les condicions generals afecten la titularitat i el control dels drets de propietat intel·lectual dels usuaris professionals.

2.2.6. MODEL VI: FINANÇAMENT ALTERNATIU

S'inclou com a finançament alternatiu l'utilitzat per les comercialitzadores per al finançament d'instal·lacions d'autoconsum.

Són empreses comercialitzadores d'energia aquelles societats mercantils, o societats cooperatives de consumidors i usuaris que, accedint a les xarxes de transport o distribució, adquireixen energia per a la seva venda als consumidors, a altres subjectes del sistema o per a realitzar operacions d'intercanvi internacional en els termes establerts en la present llei.

Si bé només en relació amb la instal·lació de plaques solars fotovoltaïques, les empreses comercialitzadores ofereixen diferents productes i opcions de finançament d'instal·lacions d'autoconsum.

2.2.6.1. Compra col·lectiva d'instal·lacions

Comercialitzadores que es constitueixen com a cooperatives, tals com Som Energia, organitzen compres col·lectives que agrupen un volum considerable de persones sòcies de la cooperativa de la mateixa zona geogràfica que hi estan interessades, i la cooperativa tria l'empresa que les sòcies inscrites podran contractar per al muntatge de les seves instal·lacions fotovoltaïques d'autoproducció.

Així doncs, la cooperativa organitza un concurs obert per a adjudicar a una empresa l'estudi, assessorament, execució, legalització i posada en marxa d'instal·lacions d'autoconsum de forma conjunta.

És a dir, agrupen un conjunt d'instal·lacions d'autoconsum d'una mateixa àrea geogràfica i organitzen un concurs per a que EPCistes hi participin tot proposant una oferta pel preu total de l'estudi, assessorament, execució, legalització i posada en marxa de totes les instal·lacions que formen el conjunt.

Una vegada es finalitza el concurs d'ofertes i s'acorden els participants, es signa un contracte "clau en ma" de muntatge de la instal·lació directament amb l'EPCista.

D'aquesta manera, s'aconsegueixen preus més reduïts per a la instal·lació de les plantes d'autoconsum, mentre que els EPCistes, alhora, realitzen més instal·lacions.

La oferta de l'EPCista sol incloure la tramitació de bonificacions fiscals, subvencions o ajuts públics dels quals es pugui beneficiar la persona inscrita en relació amb la

seva instal·lació d'autoconsum o qualsevol dels elements que en formen part de l'oferta presentada (bateries, carregadors de vehicle elèctric, etc.).

2.2.6.1.1. Actors implicats

Els actors implicats en aquest model són:

- Comercialitzadora (que oferta el paquet de instal·lacions)
- EPCistes participants al concurs
- Famílies/ Persones que volen participar al concurs.

2.2.6.1.2. Avantatges i inconvenients:

Els avantatges d'aquest model són:

- Al oferir-se més instal·lacions, el preu de cada instal·lació és més reduït.
- Millora de les condicions econòmiques en la oferta individual.

L'inconvenient associat a aquest model és el següent:

- No es finança el conjunt de la instal·lació: només representa una millora econòmica.

2.2.6.1.3. Riscos i mitigació

El principal risc d'aquest model és la no alienació dels objectius entre tots els participants de la compra col·lectiva, per la qual cosa caldrà habilitar els mecanismes democràtics de participació que permetin assegurar una bona organització de tots els participants del projecte.

2.2.6.1.4. Actors locals

Actualment, SomEnergia ofereix aquest servei, i compta amb un grup local a Lleida.

2.2.6.2. Venda dels excedents d'autoconsum

També per autoconsum, algunes comercialitzadores ofereixen el finançament de la instal·lació mitjançant el pagament per quotes, que es poden compensar amb els excedents de producció que generi la pròpia instal·lació d'autoconsum.

En aquest sentit, el finançament ve donat a la factura del consumidor autoproductors. La comercialitzadora construeix i instal·la l'equip de generació d'autoconsum necessari que proporcionarà estalvis energètics al consumidor associat a la instal·lació. Aquests estalvis d'energia, així com la venda dels excedents de producció, es descomptaran de la quota mensual que es destini al pagament de la instal·lació.

Així doncs, i fins no pagar la totalitat de les quotes de la instal·lació, el consumidor associat continuarà pagant el mateix preu pel consum de l'energia que pagava amb anterioritat a la instal·lació d'autoconsum. Finalitzat el pagament, n'obtindrà tots els estalvis nets provinents de la instal·lació.

En aquest sentit, cal destacar que aquest finançament només s'ofereix per a les instal·lacions d'autoconsum amb excedents, per a que la instal·lació estigui connectada a la xarxa i pugui abocar-hi els excedents.

Així mateix, la instal·lació estarà acollida a compensació, per a que la gestió dels excedents es faci per la comercialitzadora que ha finançat la instal·lació i no tinguin la consideració d'energia incorporada al sistema elèctric i, en conseqüència estar exempta del pagament dels peatges d'accés a les xarxes de transport i distribució (art. 14.4 RD 244/2019)

En aquest sentit, i en relació amb les diferents modalitats d'autoconsum, veure Annex II de la present guia.

Així doncs, i per les instal·lacions d'autoconsum amb excedents acollida al mecanisme de compensació simplificada, algunes comercialitzadores financen als seus clients les instal·lacions d'autoconsum a canvi d'una quota o preu fix mensual que es compensa en la factura del consumidor associat a través dels excedents de generació i els estalvis que el consumidor generi.

2.2.6.2.1. Actors implicats

Els actors implicats en aquest model són:

- Comercialitzadora
- EPCista (en alguns casos, diferent de la comercialitzadora)
- Client- Consumidor associat a una instal·lació d'autoconsum.

2.2.6.2.2. Avantatges i inconvenients

Els avantatges d'aquest model són:

- No requereix d'inversió inicial.
- Pagament de la quota de la instal·lació a través de l'estalvi generat i els excedents abocats a la xarxa.

Els inconvenients d'aquest model són:

- Llarg termini per finalitzar el pagament de la instal·lació.
- El consumidor associat no acaba de "veure" amortitzada la instal·lació fins el pagament de la última quota.

2.2.6.2.3. Riscos i mitigació

El principal risc és la indeterminació en el moment de realitzar la inversió del preu al qual es vendrà l'excedent.

La seva mitigació pot realitzar-se a través de la diversificació del finançament del projecte, optant no exclusivament per aquest model.

2.2.6.2.4. Actors locals

Les comercialitzadores locals de Lleida (Eléctrica Seroense, Atlas Energía y Norteléctrica Energía) no ofereixen aquest servei. Si ho ofereixen, comercialitzadores com Factor Energia o Hola Luz.

3. CONCLUSIÓ

La present guia explora les possibilitats de finançament de mesures orientades a l'eficiència energètica i la generació d'energies renovables disponibles a l'abast de famílies amb baixa capacitat inversora i de PIMES.

Així doncs, i en primer lloc, s'exposen a la present guia les diferents formes de finançament tradicional que les entitats bancàries ofereixen actualment per la implantació de mesures d'eficiència energètica, ja sigui de rehabilitació dels edificis o d'implantació de mesures eficients i instal·lacions de generació d'energia elèctrica per autoconsum.

Destaquem, en aquest sentit, tant els préstecs verds que cada vegada més entitats estan oferint, com l'instrument de finançament privat per a l'eficiència energètica (PF4EE) que té com a objectiu augmentar el finançament privat en projectes d'inversió de millora de l'eficiència energètica. Entitats financeres ètiques com TriodosBank ofereixen finançament per empreses de fins a 200.000.-€ per finançar projectes d'autoconsum.

En relació amb el finançament tradicional, també s'inclouen les futures subvencions provinents de la UE que es preveu que es publiquin la setmana del 13 al 17 de desembre (per a energies renovables) i el gener del 2022 (per a rehabilitació energètica d'edificis) i que estiguin disponibles fins el 31 de desembre de 2023.

Per altra banda, s'inclouen les modalitats de finançament col·lectiu, en especial en relació amb aquell que està estructurat a través de plataformes de negociació (PFP). Disposaríem així del crowdfunding al capital, on els inversors participarien en projectes mitjançant la compra de participacions de la societat, i el crowdlending, que s'estructura com a préstecs participatius, on els inversors aporten una quantitat de capital a canvi de que aquest els hi sigui retornat junt amb un rendiment estipulat.

Mentre que al crowdfunding, per al present supòsit, només podran participar com a promotors les PIMES, les famílies i altres particulars, així com, també les PIMES podran finançar-se mitjançant crowdlending.

S'inclou també el model de finançament a través de l'arrendament financer. Destaquen així les tres modalitats d'arrendament financer tals com el leasing, renting i la compravenda a terminis.

Per una banda, el leasing és un arrendament financer que sempre inclourà opció de compra, i que només pot ser ofert per entitats financeres a persones físiques o jurídiques que actuïn com empresaris. El contracte serà superior a dos anys. Així doncs, aquesta modalitat només serà accessible per a les PIMES.

El renting és un arrendament similar al leasing, amb la diferència de que aquest no inclou de forma obligatòria la opció de compra (tot i que es pot preveure al contracte) i pot ser ofert per altres entitats no bancàries a tot tipus de persones físiques o jurídiques. Normalment, el preu de l'arrendament de la instal·lació inclou el manteniment del bé i l'assegurança.

Respecte de la compravenda a terminis, es tracta d'un contracte d'ajornament del pagament d'un bé per quotes, amb una durada mínima de tres mesos. La propietat de la instal·lació serà del comprador del bé. En alguns casos, juntament amb el contracte, s'inclou una clàusula de reserva de domini per la qual el venedor es reserva la propietat del bé fins que no s'hagi pagat totalment.

En quart lloc s'il·lustren els contractes amb empreses de serveis energètics que garanteixen uns estalvis d'energia transformada al client, ja sigui a partir de la renovació i millora d'elements per d'altres més eficients finançada per la pròpia ESE o mitjançant el finançament de la implantació d'aquestes mesures pel propi client.

En tots dos tipus de contractes descrits (EPC), la ESE garanteix que, mitjançant la implantació d'aquestes mesures d'eficiència es generarà una quantia determinada d'estalvis. Si les mesures han estat finançades pel propi client, l'ESE pot garantir la compensació d'aquests estalvis pel cas en que no s'arribin. Per altra banda, i pel cas en què l'ESE financi les mesures eficients, els estalvis seran compartits amb la pròpia ESE, que els descomptarà de la factura del client.

Així mateix, les ESE també ofereixen contractes de subministrament energètic, pel qual subministren tot tipus d'energia transformada al client. En cap cas, aquesta energia podrà ser elèctrica. Es destaquen així mateix les plataformes d'intermediació que connecten promotors de projectes (o bé particulars que desitjant dur a terme un projecte) amb les empreses especialitzades en aquests projectes (matchmaking). Aquestes plataformes també connecten els particulars amb diferents vies de finançament del projecte.

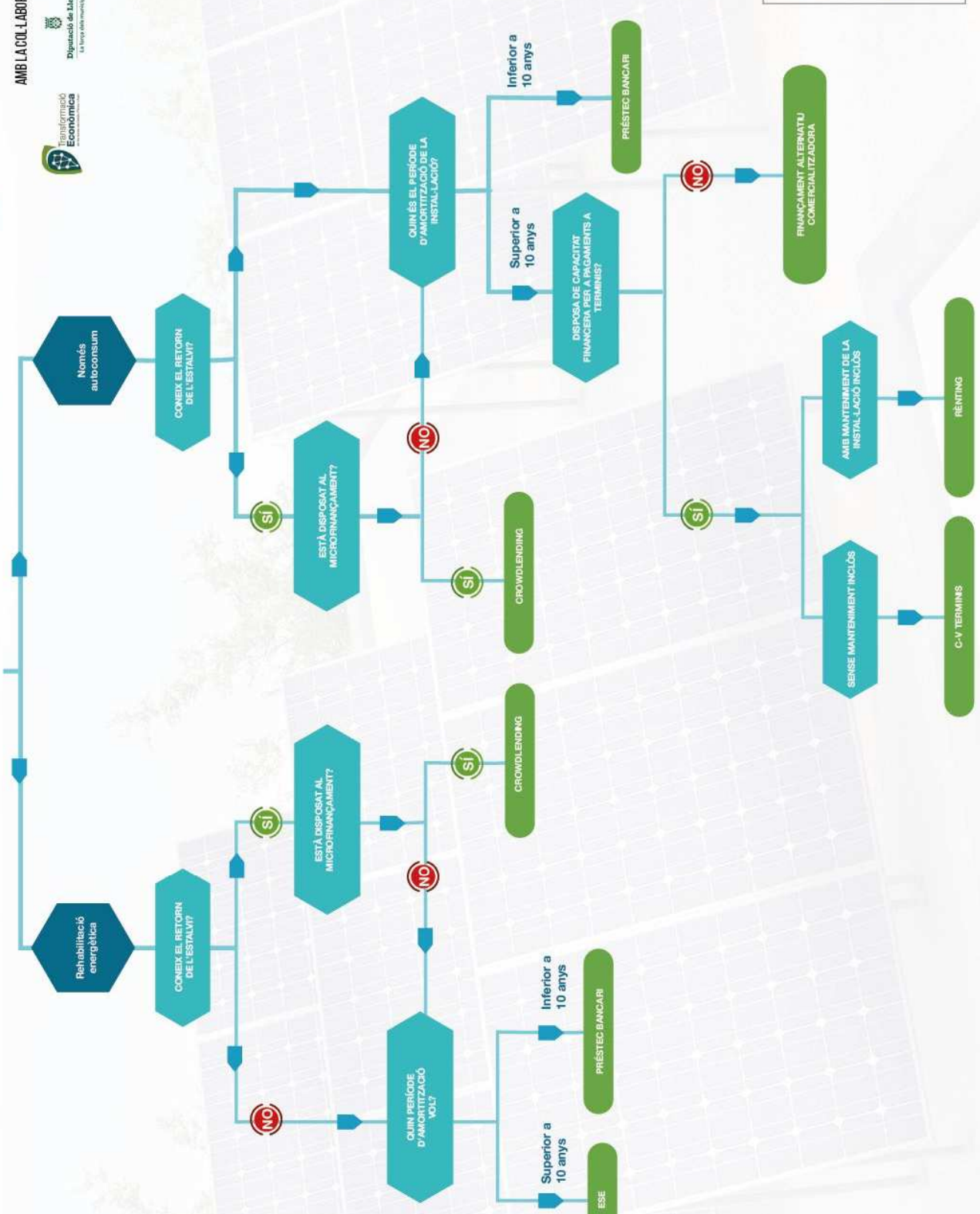
Finalment, s'esmenten dos tipus de finançament alternatius que ofereixen les empreses comercialitzadores per a la instal·lació d'equips de generació d'energia elèctrica renovable.

En primer lloc, destaca la compra col·lectiva d'instal·lacions que realitzen els cooperativistes de Som Energia per a l'adquisició d'instal·lacions fotovoltaïques (junt amb la seva construcció i instal·lació) amb millor condicions ofertes.

En segon lloc, es descriu el finançament d'instal·lacions fotovoltaïques per particulars mitjançant la compensació de les quotes a pagar per la instal·lació a la factura del propi consumidor, a partir dels estalvis i els excedents generats per la pròpia instal·lació.

ANNEX I: DIAGRAMES SINÒPTICS MECANISMES DE FINANÇAMENT

QUINA ACTUACIÓ ES VOL FER?



LLEGGENDA

- PAILES
- MODEL
- CONECCIONS

Aquesta opció no es realitza a les condicions de l'Alt Nord

Aquesta opció no es realitza a la Diputació de Lleida i al Ajuntament de Lleida

Aquesta opció no es realitza al conjunt de la Diputació de Lleida

INSTRUMENTS DE FINANÇAMENT BANCARI

Obtenció de recursos econòmics, mitjançant préstec o crèdit, amb una entitat bancària o de crèdit, a canvi de la seva devolució en terminis i amb tipus d'interès.

PRÉSTECOS VERDS

Préstecs que ofereixen entitats bancàries orientats al finançament de reformes de rehabilitació d'edificis que proporcionin estalvis energètics. Els préstecs també inclouen el finançament d'instal·lacions d'autoconsum.

Es concedeixen per un termini màxim d'entre 7 i 10 anys.

PF4EE

Es tracta d'un instrument financer privat creat pel Banc Europeu d'Inversions per a finançar actuacions de millora de l'eficiència energètica tant de particulars com d'empreses.

L'instrument es concedeix a través del Banco Santander.

FINANÇES ÈTIQUES

Instruments de finançament que ofereixen les banques ètiques per al finançament de projectes amb una vessant ètica i orientades a la millora del medi ambient.

SECCIONS DE CRÈDIT

Finançament que ofereixen les seccions de crèdit de les cooperatives. Per a poder accedir al finançament a través d'aquestes seccions és necessari ser soci de la cooperativa.

PRÉSTECOS PER A COMUNITATS DE PROPIETARIS

Préstecs orientats a finançar totes aquelles reformes o actuacions que millorin l'eficiència energètica dels edificis en propietat horitzontal.

Per a accedir-hi és necessari aportar documentació jurídica i econòmica de la comunitat de propietaris, així com un acord que acrediti l'aprovació en junta de la sol·licitud del préstec.

ANNEX II: ÍNDEX CÀPSULES FORMATIVES MECANISMES FINANÇAMENT SUBVENCIONS

El Ministeri per a la Transició Ecològica i el Repte Demogràfic ha creat un programa d'ajuts finançats amb els fons europeus "Next Generation" que, a Catalunya son atorgats per l'ICAEN.

Actualment, els ajuts disponibles són:

AJUTS A RENOVABLES, EMMAGATZEMATGE I TÈRMICQUES EN SECTOR RESIDENCIAL

Es tracta d'ajuts orientats a l'autoconsum i a l'emmagatzematge, amb fons d'energia renovable, i a la implantació de sistemes tèrmics en el sector residencial.

Part dels ajuts estan destinats als particulars, incloses les comunitats de propietaris.

Per la instal·lació d'autoconsum, els destinataris hauran de justificar que, en el còmput anual de l'energia elèctrica consumida sigui igual o superior al 80% de l'energia generada.

Els constes elegibles per a la subvenció inclouran, d'entre d'altres:

- la inversió en equips i materials
- els costos d'execució d'obres
- els equipaments electromecànics
- hidràulics i de control
- la obra civil relacionada amb el projecte

AJUTS A LA REHABILITACIÓ ENERGÈTICA D'EDIFICIS (PREE)

Provinents del Fons Nacional d'Eficiència Energètica i FEDER, l'ICAEN oferirà ajuts amb l'objectiu de promoure actuacions de rehabilitació energètica en edificis existents.

Es preveu que els ajuts es publiquin al gener de 2022.

Es poden acollir a aquests ajuts les actuacions que es facin en edificis existents per a la millora energètica, tant de la climatització com de l'eficiència energètica.

Els requisits per accedir-hi es publicaran amb la convocatòria.

AJUTS EN FORMA DE PRÉSTECOS A LES COMUNITATS DE PROPIETARIS PER A LA REHABILITACIÓ D'EDIFICIS

L'Agència de l'Habitatge de Catalunya i l'Institut Català de Finances ofereixen una línia de préstecs destinada al finançament d'obres de rehabilitació en règim de propietat horitzontal.

Es poden acollir a aquests ajuts:

- Les obres de rehabilitació referents a l'estat de conservació de l'edifici
- Les obres per millorar l'eficiència energètica i sostenibilitat de l'edifici
- Instal·lacions d'energies renovables
- Actuacions d'adequació funcional i tecnològica

Requisits:

- Demostrar un índex de morositat igual o inferior al 5%
- Mínim del 50% de l'edifici destinat a habitatge.

EN AQUEST MODEL S'INCLOUEN ELS ANOMENATS
CROWDFUNDING I CROWDLENDING

El **CROWDFUNDING** és una eina de finançament de projecte a través de, l'aportació de equity, de donacions o de donacions amb recompensa. Cal diferenciar tres tipus de crowdfunding:

- **CROWDFUNDING DE DONACIONS:** Col·lecta de diners a través de donacions.
- **CROWDFUNDING DE RECOMPENSES:** Col·lecta de diners per a finançar un projecte a canvi d'una recompensa no dinerària (Exemple: crowdfunding per a la traducció d'un llibre).
- **CROWDFUNDING DE CAPITAL:** Finançament per a un projecte concret, a través de la fundació o capitalització d'una empresa.

El **CROWDLENDING** permet a tot tipus de persones, tant físiques com jurídiques, finançar-se directament per un grup gran i divers de persones, sense haver de demanar els diners sota les condicions de la banca tradicional

El **CROWDFUNDING** de capital i el **CROWDLENDING** s'instrumentalitzen a través de les anomenades plataformes de finançament col·lectiu (PFP), que posen en contacte promotors de projectes que demanen fons mitjançant la emissió de valors i participacions socials o mitjançant la sol·licitud de préstecs, amb inversors o oferents de fons que busquen en la inversió un rendiment.

Requisits:

- Els inversors esperen obtenir un rendiment dinerari amb el projecte
- Només es pot demanar en nom propi.
- El finançament recaptat s'ha de destinar a un projecte concret.
- No es podrà tenir publicats més d'un projecte del mateix promotor simultàniament a la plataforma
- L'import màxim de captació de fons per projecte no podrà ser superior a 2M€ (es poden fer rondes successives fins als 5M€).

Per cada projecte, s'haurà d'establir un objectiu de finançament i un termini màxim per a poder-hi participar.



1. CROWDFUNDING DE CAPITAL

És una fórmula d'inversió que permet el finançament d'un projecte per petits inversors que aporten quantitats de diners a l'equity d'una empresa promotora mitjançant l'emissió d'accions o altres tipus de valors, a canvi d'un rendiment dinerari.

És a dir, ofereix a l'inversor un percentatge de la propietat de l'empresa on inverteix

Permet obtenir finançament a les PYMES, però no a les persones físiques particulars.

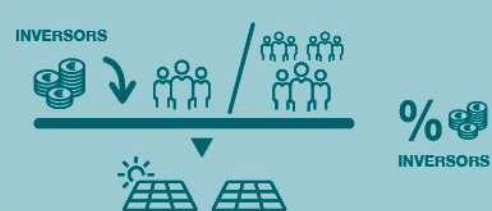


2. CROWDLENDING

El crowdlending és un tipus de préstec que concedeix una pluralitat d'inversos per al desenvolupament d'un projecte, promogut per un tercer, a canvi d'obtenir un rendiment dinerari.

Permet finançar-se a tot tipus de persones, tant físiques com jurídiques (Empreses o autònoms) o comunitats de propietaris.

Els inversors, doncs, aporten una quantia a canvi d'un interès mensual fix, el qual es justifica per la naturalesa de la inversió i la importància de la promoció dels inversors en qüestions d'interès global com el canvi de model energètic.



L'ARRENDAMENT FINANCER CONSISTEIX EN EL LLOGUER DE BÉNS MOBLES PER UN PREU DETERMINAT, QUE POT INCLoure TAMBÉ EL MANTENIMENT DEL BÉ I LES ASSEGUERANCES CORRESPONENTS.

Disposem de dos tipus d'arrendament financer:

LEASING:

Es tracta d'una transferència de l'ús de béns mobles o immobles, adquirits per a aquest propòsit d'acord amb les especificacions de l'usuari futur, a canvi del pagament periòdic de quotes, incloent necessàriament una opció de compra, al final del contracte, a favor de l'usuari.

Característiques:

- Ofert únicament per entitats bancàries
- Destinat únicament a les persones jurídiques (empreses o autònoms).
- El contracte ha d'incloure sempre a opció de compra a la seva finalització.
- El manteniment de la instal·lació és opcional
- L'arrendador és el propietari del bé

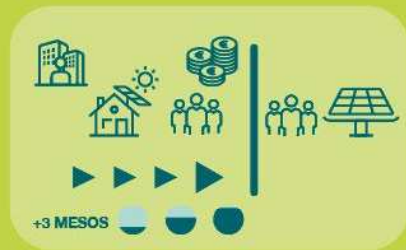


RENTING

El renting és també una transferència de l'ús d'un bé moble adquirit per a aquest propòsit d'acord amb les especificacions de l'usuari futur, a canvi d'un pagament periòdic de quotes. El Renting incou el manteniment de les instal·lacions i no necessàriament ha d'incloure la opció de compra al finalitzar el contracte.

Característiques:

- Ofert per empreses i entitats bancàries
- Destinat a tot tipus de persones
- El contracte inclou el manteniment de la instal·lació
- La opció de compra a al finalització del contracte és opcional
- L'arrendador és el propietari del bé



COMPRAVENDA A TERMINIS

El contracte de compravenda a terminis és aquell pel qual una de les parts lliura a l'altra una cosa tangible i aquesta es compromet a pagar per ella un preu determinat, totalment o parcialment ajornat, per un període de més de tres mesos a partir de la data de la seva execució.

Característiques:

- Venedor pot/no ser una entitat financera
- L'ajornament ha de ser superior a 3 mesos
- Propietat del bé és del comprador
- Si s'inclou reserva de domini: el bé serà propietat del venedor fins pagament total.



UNA EMPRESA DE SERVEIS ENERGÈTICS (O ESE) ÉS UNA EMPRESA QUE PROPORCIONA SERVEIS ENERGÈTICS O DE MILLORA DE L'EFICIÈNCIA ENERGÈTICA EN LES INSTAL·LACIONS O LOCALS D'UN USUARI I AFRONTA CERT GRAU DE RISC ECONÒMIC PER FER-HO.

Una de les seves característiques principals és que el pagament dels serveis prestats es basarà en part o totalment en l'obtenció de millores de l'eficiència energètica en el compliment de rendiments convinguts amb el particular.

Respecte del tipus de contractes que ofereixen aquestes empreses, en destaquem els següents:

1. CONTRACTE DE SUBMINISTRAMENT ENERGÈTIC (ESC):

Contracte segons el qual el consumidor contracta el subministrament eficient d'energia transformada a llarg termini (vapor, aigua calenta, fred, etc.).

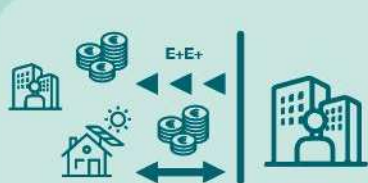
El contracte pot incloure:

- Subministrament i gestió d'energia
- Manteniment, garantia, obres de millora i renovació d'instal·lacions
- Inversió i/o finançament de les instal·lacions

Els serveis es facturen mitjançant un preu pactat amb antelació.

La ESE cobra una quota per unitat d'energia transformada venuda al client, manté la propietat dels equips i assumeix el risc del preu de l'energia i el rendiment de la instal·lació.

En aquest tipus de contracte se signen clàusules d'estalvi en €/kWh.



2. CONTRACTE DE RENDIMENT ENERGÈTIC (EPC)

Contracte que consisteix en la implantació de mesures d'eficiència energètica. La inversió es recupera a partir dels estalvis generats amb aquestes mesures.

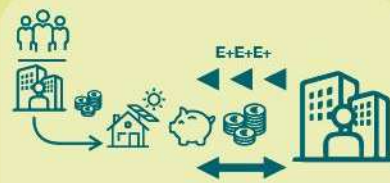
Existeixen dos models de contracte de rendiment energètic:

Contracte EPC d'estalvis garantits:

El client paga la inversió en el projecte d'eficiència energètica. A canvi, la ESE li garanteix que, amb la implantació d'aquestes mesures podrà recuperar la inversió mes a mes gràcies a l'estalvi energètic.

Contracte EPC d'estalvis compartits:

La ESE qui finança el projecte, i les mesures d'eficiència implantades es paguen a través de quotes mensuals.



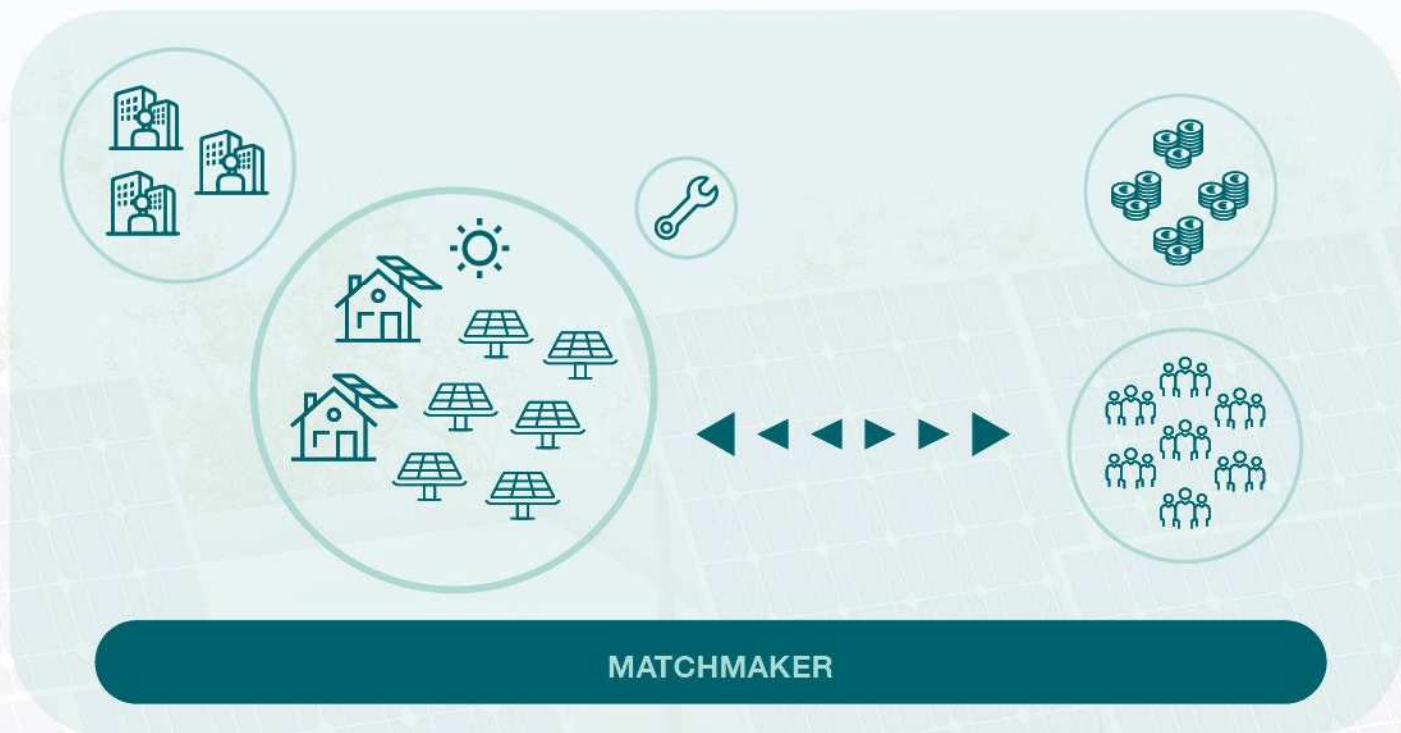
3. CONTRACTE ENERGÈTIC INTEGRAL (5P)

Aquest model és una combinació entre el model ESC i el model EPC. A Espanya, aquest contracte és més conegut pel nom de les 5Ps, per les cinc prestacions que comprèn



**ELS MATCHMAKERS SON PLATAFORMES DIGITALS QUE CONNECTEN PARTICULARS
AMB PROFESSIONALS O AMB COMPRADORS POTENCIALS VENEDORS.**

En l'àmbit de la rehabilitació energètica i la instal·lació d'energia fotovoltaica, hi podem trobar dos tipus, que s'estructuren a través de plataformes digitals de connexió



1. MATCHMAKING ENTRE CONSUMIDORS I INSTAL·LADORS):

Es tracta de plataformes que connecten els consumidors o particulars que volen dur a terme un projecte d'eficiència energètica amb possibles actors o empreses de la zona que el podran dur a terme. El matchmaker realitza la funció de gestió de la plataforma.

Es pretén així generar noves oportunitats d'inversió així com crear un mercat més competitiu i connectar particulars amb actors energètics del voltant.

2. MATCHMAKING ENTRE INSTAL·LACIONS I POTENCIALS COMPRADORS

En aquesta modalitat, es permet la compravenda d'instal·lacions ja instal·lades i amb permís d'accés i connexió bé per la seva explotació, bé per el seu desmantellament.

Permet, també, els propietaris d'instal·lacions fotovoltaiques vendre les seves instal·lacions connectant-los amb potencials compradors de les instal·lacions.

Adicionalment, a la plataforma, s'inclouen instal·lacions de potència inferior a 100 kW per autoconsum.

La compra d'aquestes instal·lacions, a un preu clarament inferior al del mercat, per tractar-se normalment, d'instal·lacions ja existents i en alguns casos, amortitzades, permet als compradors l'adquisició de plaques fotovoltaiques més econòmiques.

S'INCLOU COM A FINANÇAMENT ALTERNATIU L'UTILITZAT PER LES COMERCIALIZADORES PER AL FINANÇAMENT D'INSTAL·LACIONS D'AUTOCONSUM.

Són empreses comercialitzadores d'energia aquelles societats mercantils, o societats cooperatives de consumidors i usuaris que, accedint a les xarxes de transport o distribució, adquireixen energia per a la seva venda als consumidors, a altres subjectes del sistema o per a realitzar operacions d'intercanvi internacional en els termes establerts en la present llei.

Si bé només en relació amb la instal·lació de plaques solars fotovoltaïques, les empreses comercialitzadores ofereixen diferents productes i opcions de finançament d'instal·lacions d'autoconsum:

1. COMPRES COL·LECTIVES D'INSTAL·LACIONS:

Algunes comercialitzadores constituïdes com a cooperatives, tals com Som Energia, organitzen compres col·lectives de persones sòcies de la cooperativa de la mateixa zona geogràfica per a contractar de forma conjunta el muntatge de instal·lacions d'autoconsum.

És a dir, agrupen un conjunt d'instal·lacions d'autoconsum d'una mateixa àrea geogràfica i organitzen un concurs per a que EPCistes hi participin tot proposant una oferta pel preu total de l'estudi, assessorament, execució, legalització i posada en marxa de totes les instal·lacions que formen el conjunt.

Una vegada es finalitza el concurs d'ofertes i s'acorden els participants, es signa un contracte "clau en ma" de muntatge de la instal·lació directament amb l'EPCista.

D'aquesta manera, s'aconsegueixen preus més reduïts per a la instal·lació de les plantes d'autoconsum, mentre que els EPCistes, alhora, realitzen més instal·lacions.

La oferta de l'EPCista sol incloure la tramitació de bonificacions fiscals, subvencions o ajuts públics dels quals es pugui beneficiar la persona inscrita en relació amb la seva instal·lació d'autoconsum o qualsevol dels elements que en formen part de l'oferta presentada (bateries, carregadors de vehicle elèctric, etc.).

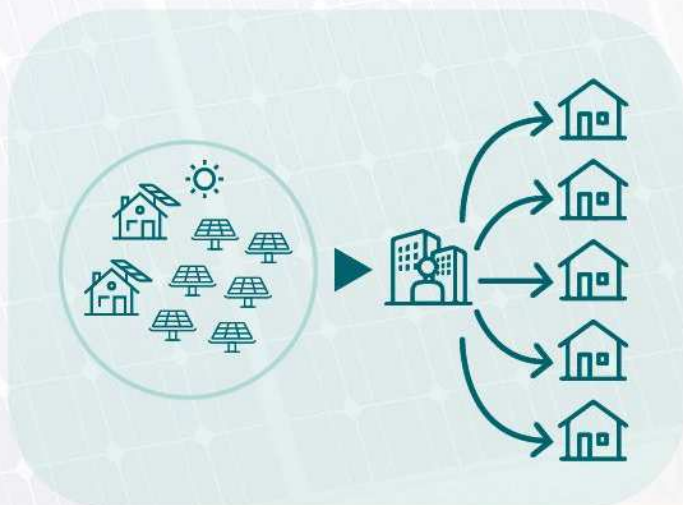
2. VENDA DELS EXCEDENTS D'AUTOCONSUM

També per autoconsum, algunes comercialitzadores ofereixen el finançament de la instal·lació mitjançant el pagament per quotes, que es poden compensar amb els excedents de producció que generi la pròpia instal·lació d'autoconsum.

El finançament ve donat a la factura del consumidor autoproduïdor. La comercialitzadora construeix i instal·la l'equip de generació d'autoconsum necessari que proporcionarà estalvis energètics al consumidor associat a la instal·lació. Aquests estalvis d'energia, així com la venda dels excedents de producció, es descomptaran de la quota mensual que es destini al pagament de la instal·lació.

El consumidor associat continuarà pagant el mateix preu pel consum de l'energia que pagava amb anterioritat a la instal·lació d'autoconsum. Finalitzat el pagament, n'obtindrà tots els estalvis nets provinents de la instal·lació.

El finançament de la instal·lació només s'ofereix per a les instal·lacions d'autoconsum amb excedents a col·lida al mecanisme de compensació simplificada.



MATERIAL AUDIOVISUAL SOBRE MODELS DE FINANÇAMENT I ENLLAÇOS:**CÀPSULA 0: Introducció**

<https://vimeo.com/holtropslp/download/658556997/86a19c55ec>

CÀPSULA 1: Finançament Tradicional

<https://vimeo.com/holtropslp/download/658558203/0c5cfa045a>

CÀPSULA 2: Finançament Col·laboratiu

<https://vimeo.com/holtropslp/download/658558363/a663c1566f>

CÀPSULA 3: Arrendament financer

<https://vimeo.com/holtropslp/download/658559815/b17aeabb30>

CÀPSULA 4: Model ESE

<https://vimeo.com/holtropslp/download/658560798/a0e3006a0c>

CÀPSULA 5: Matchmaking

<https://vimeo.com/holtropslp/download/658560933/ad8f39b00e>

CÀPSULA 6: Finançament alternatiu

<https://vimeo.com/holtropslp/download/658561462/390498118a>

* *Contrasenya per accedir-hi: Paeria2021*