

ESTUDOS DE CASOS DE BOAS PRÁTICAS SELECIONADAS

1. INFORMAÇÕES GERAIS

- a. **Título do Estudo de Caso:** Venda de calor, logística e comercialização de bolachas
- b. **Localização:** Hautes-Pyrénées
- c. **Tópico prioritário:** Geração de energia

2. INFORMAÇÕES DE CONTACTO

Damien CARMINATI

Dirigeant d'ESTERA – Arsenal - 65300 LANNEMEZAN

Siège social : 6, rue du Barry 31210 Montréjeau

Tél. : 05 62 00 79 43 / 06 42 58 09 50

Mail : dcarminati@estera.eu

1. CONTEÚDOS: Recolha e análise de informação

Na primeira fase, é analisada a informação disponível a partir das boas práticas selecionadas. Isto incluirá:

a. **Tipo de prática:**

Extracção

Transformação

Demanda


b. **Posicionamento na cadeia de valor :** A empresa projeta caldeiras de biomassa de pequena e média potência e produz e entrega de estilha de biomassa de qualidade certificada.

c. **Estrutura:**

- **Dimensão da empresa:** 2 funcionários
- **Existência de outras linhas de negócio :** Escritório de design; este trabalho consiste em definir as categorias de edifícios cujas características operacionais, necessidades e usos do calor são mais propícias ao uso da energia da partir de biomassa. A necessidade de água quente sanitária, o período de aquecimento, a situação geográfica, a distância dos edifícios como parte de uma rede de calor, a taxa de ocupação dos edifícios, bem como as necessidades são levados em consideração.
- **Investimentos necessários:** O custo depende do tamanho da potência da caldeira, que pode estar relacionada a um edifício ou a um grupo de edifícios (rede de calor). O custo do investimento é de 0 € para o cliente.

- **Fontes de financiamento:** Na França, alguns fundos públicos podem ser direcionados para esta ferramenta: Feder, Ademe (Estado), Região
- **Equipa de trabalho:** As *Comunas Florestais*, o *Escritório Nacional de Florestas* e os proprietários florestais privados oferecem à ESTERA um serviço de fornecimento de energia de biomassa para comunidades, estabelecimentos terciários e empresas nas áreas rurais, mais próximas do recurso. Com a ESTERA, os proprietários e gestores de florestas estão comprometidos com o desenvolvimento de um setor econômico local que preserva o equilíbrio e a diversidade de nossas florestas. Por fim, os investidores estão interessados em desenvolver um setor de biomassa, de energia otimizado que responda a questões locais como AREC Occitanie (região de Occitanie), posicionada como uma operadora de investimentos em energias renováveis, com o apoio da Caisse des Dépôts. Depósitos - Banque des Territoires e Engie Rassembleurs d'Énergies, uma subsidiária do grupo, especializada em apoiar projetos que trabalham para o acesso a energia limpa e sustentável para todos.
- **Agentes envolvidos:** Funcionários eleitos locais, Gestores florestais públicos e privados, Empresas envolvidas na logística local de compras

d. **Âmbito de:**

- Inserção de grupos desfavorecidos**
- Espírito empresarial e criação de empresas**
-  **Responsabilidade social das empresas**
- I+D+i Investigação**
- Igualdade de oportunidades entre homens e mulheres**
- Outros:** Apoio à decisão dos funcionários eleitos

e. **Modelo de negócio implementado:**

- o **Ideia / oportunidade de negócio:** estudo de viabilidade e apoio à decisão
- o **Modelo de marketing:** prestação de serviços, suporte.
- o **Perfil do cliente:** autoridades locais, empresa privada.

f. **Impacto econômico:** A Estera desenvolve um plano de negócios de acordo com o objetivo territorial de desenvolvimento do setor e a parceria dos atores: Plano de investimentos em caldeiras na escala do território; Premissas de financiamento de ações / empréstimos bancários / subsídios / Imposto de CO2 - Certificados de economia de energia (ou equivalente); Estratégia de posicionamento e regularização do preços de calor vendido; Produção anual em MWh das caldeiras do plano de investimento; necessidades de biomassa de acordo com as condições

loais; Despesas de manutenção e reparos; Encargos e serviços externos; Amortização de equipamentos e despesas financeiras

g. Grau de inovação:

- o **Em produtos ou serviços:** a mobilidade das caldeiras a biomassa é uma inovação
- o **Na metodologia organizacional:** levando em consideração todas as necessidades e reunindo diferentes atores do setor upstream ao downstream.
- o **Em marketing e marketing**

4. RESULTADOS

- a. **Eficácia ou grau de realização dos objetivos:** Muito eficaz.
- b. **Eficácia ou obtenção de resultados em relação aos recursos utilizados :** resultados alcançados.
- c. **Âmbito ou extensão da influência da prática. A prática influenciou...** o desenvolvimento desse tipo de modelo, já que em 3 anos, o número de caldeiras móveis foi multiplicado por 2.
- d. **Grau de eficácia :** altamente eficiente, o estudo de viabilidade a montante permite que funcionários e/ou empresas eleitas tenham um plano de negócios e iniciem o estabelecimento desse tipo de instalação. 80% dos estudos desencadeiam a instalação de uma caldeira a biomassa.
- e. **Grau de sustentabilidade:** A Estera conseguiu estabelecer vínculos com todos os participantes desde a sua criação em 2014, o que garante a sustentabilidade da empresa e seu desenvolvimento, bem como o impacto no setor sobretudo em circuito-curto do território.
- f. **Transferibilidade:** sim, em todos os territórios para criar o vínculo entre territórios rurais e florestais e territórios urbanos
- g. **Produtos:** o estudo de viabilidade permite definir os edifícios mais adequados para a energia da biomassa, fazer uma análise térmica dos edifícios em causa e projetar a caldeira modular mais adaptada às necessidades. Paralelamente, a Estera conseguiu estruturar um setor de energia de biomassa sustentável de acordo com o tamanho dos territórios montanhosos e oferece energia de biomassa com o melhor preço para os usuários desses territórios.

5. CONCLUSÕES

- a. **Impacto e utilidade das boas práticas:** A Estera, com seu conceito, conseguiu convencer as comunidades, a princípio, e demonstrar o interesse do modelo que hoje conhece uma verdadeira progressão.
- b. **Principais lições aprendidas :** Este modelo foi criado porque as comunidades locais aderiram ao modelo de instalação de caldeiras de biomassa; assim, o modelo conseguiu visibilidade e transferibilidade.

Interreg



Sudoe



PROMOBIOMASSE

European Regional Development Fund

www.promobiomasse.eu



ENERAREA
Agência Regional de Energia e Ambiente do Interior



CTFC



eae
agencia exterior de la energía

Nasuvinsa
Navarra de Suelo y Vivienda, S.A.

Projeto cofinanciado pelo Programa Interreg Sudoe através do Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER)
Projet cofinancé par le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) dans le cadre du programme Interreg Sudoe
Proyecto cofinanciado por el Programa Interreg Sudoe a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)