

Alcance y eficacia de la OTC Bierzo Renovable

R E C E P T O	RECEPCION	IDAE
	202300001666 - 21/01/2023	
	Experiencia	Hora 18:58:20

Los fundadores de la Asociación Bierzo Renovable tenemos años de experiencia en energías renovables. Provenimos de [Som Energía](#), [Plataforma por un Nuevo Modelo Energético](#) y [Energética.coop](#).

En los 14 meses de vida de la asociación hemos desarrollado una amplia actividad que se puede consultar en el Anexo de Experiencia.

Resumidamente hemos fomentado la comunidad energética con diferentes actividades en Lillo del Bierzo, Las Omañas, Cacabelos, Toreno, Burbia, Villagatón, Villaverde de la Abadía, Fabero y Salientes. La mayoría siguen abiertos.

El resultado más palpable es la Comunidad Energética de Lillo, constituida pero sin instalación por falta de respuesta de la JCYL a las ayudas de autoconsumo solicitadas.

Hemos diseñado un modelo propio para el entorno rural basado en la asociación. La consecuencia de este modelo es la replicabilidad por la que nos llamaron de El Franco donde hemos ayudado a constituir en Asturias la Asociación de la Comunidad Energética de El Franco con la que está hermanada la CE de Lillo.

Nos presentamos a la ayuda de OTC para profesionalizar el trabajo que hasta ahora hemos hecho gratuitamente con nuestro tiempo libre.

Método a seguir

Comunicación Directa (Difusión)

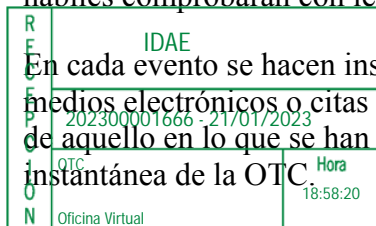
La difusión de la actividad genera interés en todos los perfiles existentes en la sociedad, según el grado de conocimiento que estos tienen y la actitud (predisposición a hacer algo al respecto), algo que ya hemos comprobado en las numerosas actividades que constan en el documento de Acreditación de Experiencia y su Anexo.

Un discurso que fomente la cercanía, hablar en primera persona, ejemplos sencillos, crear en el desarrollo enlaces emocionales, tanto en la comunicación individual como grupal, facilitan la comunicación e interacción con las personas interesadas de forma que sus preguntas acercan al orador a la realidad/necesidad de quienes se animan a hablar.

Contar con invitados hace más atractivo el evento, especialmente si vienen a contar la experiencia de otras comunidades energéticas.

En cada evento de difusión o comunicación individual es necesario disponer de material impreso que ayude a quien se interese a fijar las ideas que considere son más importantes de lo que acaba de oír. También es necesario disponer de la lista de talleres o formaciones que se haya preparado para que se apunten 'en caliente' quienes asisten al evento con la posibilidad de apuntarse allí mismo.

De esta forma nos aseguramos de que se produce una transferencia de conocimiento que los más hábiles comprobarán con lecturas propias o búsquedas en internet.



En cada evento se hacen inscripciones rápidas de personas interesadas a las que después, por medios electrónicos o citas presenciales, se ampliarán tantos los datos personales como los detalles de aquello en lo que se han interesado y se les invitará a participar en el grupo de mensajería instantánea de la OTC.

Impacto de la OTC

Todos los eventos iniciales se organizan públicamente para que cualquiera pueda asistir, al finalizar en necesario explicar como ha sido y las principales conclusiones para que quienes no hayan podido participar sepan de aquello que ha sucedido y se puedan interesar después.

- Se debe cuidar la relación con la prensa para conseguir el mayor impacto posible en cada caso.
- Se debe revisar inscripciones, actualizar datos, incluir en listas de distribución si se ha consentido, en las reservas para cursos, o agregar al grupo de mensajería instantánea.
- Se debe actualizar la página web de la OTC con las actuaciones programadas y los resultados obtenidos.
- En la web de la OTC debe ser posible incluirse en un proceso de comunidad energética, sea cual sea su desarrollo. Si no existe la CE que se busca se facilita la inscripción de la persona interesada, el primer paso para iniciar el proceso.

Estas acciones son imprescindibles para poder mensurar el impacto de la OTC.

Comunicación inversa (Asesoramiento)

La oficina ocupa el lugar más relevante en la comunicación inversa, de las personas interesadas hacia el equipo de la OTC. Allí existe un plan de actuación para cada caso:

- Preguntas sobre factura de la luz, comercializadoras, sistemas térmicos, fotovoltaicos, etc.
- Comparativas entre costes de instalaciones individuales y comunitarias, así como informes actualizados sobre estos según se incorporan más personas a cada actuación.

Mimetismo social

Está demostrado que los seres humanos copiamos a los demás cuando el comportamiento nos parece eficiente. Copiar la decisión de participar en una comunidad energética es posible si se dispone de una herramienta que permita evaluar individualmente esta decisión.

Para ello dispondremos de [PilonData](#), un conjunto de herramientas que facilita la toma de decisiones mediante cálculos del coste aproximado de una instalación fotovoltaica de forma que se pueden ver individualmente los resultados o dentro de un cálculo de instalación comunitaria.

La rapidez en la respuesta al poco de preguntar con la factura es un fuerte elemento de decisión cuando solo se decide el siguiente paso. Para una respuesta social es necesario más tiempo para ir sumando intereses al proyecto.

Si disponemos de un informe diario que muestre con datos y gráficos el impacto de nuevas incorporaciones las personas que han aportado sus facturas se convertirán en propagadores de la iniciativa, pues ven como baja el posible coste de su energía según se suman más personas al proyecto, no se sentirá consumidor sino prosumidor.

R E E P E T I C I O N	202300001666 - 21/01/2023	
	Acompañamiento	
	OTC	Hora
		18:58:20
	Oficina Virtual	

Con las primeras personas interesadas de cada lugar es necesario crear un pequeño grupo promotor para una posible comunidad energética en su pueblo. La primera acción a realizar es crear un acuerdo grupal sobre los siguientes pasos a dar, aunque en la sesión se traten muchas más cosas. Siempre se debe concretar y debe haber un resultado.

En paralelo a la actividad grupal debe haber reuniones personalizadas para grupos de interés, por ejemplo pymes.

Es normal que los intereses entre los diferentes actores sean distintos y esta normalidad se debe reconocer y traducir en acuerdos. La comunidad energética es la consecuencia de los acuerdos. Sin embargo en el proceso se pueden dar los conflictos para los que es necesario estar preparados y contar con un procedimiento de resolución de conflictos.

En el acompañamiento es necesaria la asistencia jurídica para definir el tipo de entidad jurídica así como peculiaridades estatutarias ajustadas a la necesidad.

Es necesario hacer previsiones sobre los trabajos que serán necesarios una vez se ejecute la instalación, así como sus costes, para incluirlos en el proyecto. Algunos trabajos no serán posibles sin formación específica dada la novedad de estas actividades y la inexistencia de formación regulada orientada de forma específica a la gestión del proyecto cuando ya funcione.

Con el proyecto y la licitación de la instalación termina el acompañamiento.

Evaluación y mercadotecnia

En todo el proceso se evalúan los resultados para mejorar la eficiencia de nuestra acción, mejorar los materiales y segmentar la comunicación según los perfiles que nos encontramos.

Es incipiente el trabajo de mercado de las renovables, estas técnicas nos permiten optimizar la comunicación según los perfiles sociales a los que llegamos a los que vamos a indexar en nuestra base de datos.

Elegimos [Mailchimp](#) para organizar el trabajo, está diseñada para esto. En nuestra mano está combinarla con la comunicación directa e impresa según el grupo al que podamos agregar a quienes se interesan: pymes, jóvenes desempleados, jubilados, profesionales, grandes empresas, sector público, instituciones, mujer, pobreza energética...

Con estos perfiles se puede diseñar una comunicación tipo para cada uno de ellos con independencia de los medios de difusión que se use.

Dentro de las limitaciones de una asociación sin ánimo de lucro que ha trabajado sin presupuesto La evaluación y mercadotecnia forma parte de nuestra actividad diaria.

Si se establece una comunicación regular entre OTCs es necesario hacer un acuerdo ético para el tratamiento de datos que, respetando la LOPD, nos permita estudiar los mejores resultados en una base de datos creada al efecto.

Redes de apoyo.

Bierzo Renovable participa en la [Plataforma por un Nuevo Modelo Energético](#) que a raíz de la convocatoria de ayudas para OTC ha creado un grupo específico con las entidades que nos presentamos.

En este grupo hay cooperativas, asesorías técnicas, comunidades energéticas ya constituidas y personas con mucha experiencia formativa.

Entidades: NosaEnerxia SCG, Solabria S.Coop, AeioLuz de Valencia, CE de la colonia Tercio y Terol (Madrid).

Mantenemos una estrecha relación con la Asociación de la Comunidad Energética de El Franco (Asturias) que asesoramos y ayudamos a constituir (Ver *Anexo de experiencia*).

Tenemos acuerdo de colaboración con dos potenciales OTCs de Castilla y León como se puede ver en el *Plan de colaboración OTC-Bierzo Renovable con otras OTCs de la zona*.

La asociación es entidad socia de [Coop57](#), cooperativa de finanzas éticas para proyectos sociales que tiene una línea de créditos específica para comunidades energéticas. En su líneas de crédito es la entidad jurídica de la CE quien asume la gestión del crédito, nuestro papel es facilitar, somos una entidad socia más.

Formación

Preparamos un plan de formación que organizaremos con el apoyo de otras OTCs y Manel Rivero Rossi, profesor de renovables en [Intiam Ruai](#). Se puede ver en el *Anexo-FormacionOTC-2023*.

Esperamos invitar a él a personas interesadas de las oficinas satélite que seamos capaces de abrir en cualquiera de los pueblos de nuestro ámbito de actuación.

El plan contiene los mínimos para una buena actuación de nuestro equipo en las oficinas y es buena base para el más avanzado que es preciso organizar para ‘Gestor de proyecto en Comunidades Energéticas’, algo que hará falta a todas las CE.

Esperamos que con este paso mejoremos tanto el alcance como la eficacia de lo que venimos haciendo en la comarca, aldeaños, comunidades cercanas, y/o redes de apoyo.