

Encuesta para suministradores o inversores

**Abril 2020**

# Presentación

## **Objetivo del cuestionario**

Actualmente hay instalados más de 80 millones de sistemas de calefacción térmicos poco eficientes y aún operativos en la Unión Europea. Castilla y León, mediante el EREN, es una de las 10 regiones europeas en las que el Proyecto REPLACE pretende estimular a los consumidores a sustituir los sistemas ineficientes por otros equipos más eficientes, ecológicos y confortables.

El EREN, con la colaboración de la empresa Escan consultores energéticos, ha elaborado un cuestionario para detectar las necesidades e intereses de las empresas suministradoras e inversores en sistemas eficientes y renovables de calefacción, calor o climatización.

Los resultados obtenidos, junto con las líneas estratégicas regionales en materia de eficiencia energética y energías renovables, serán utilizados para promover campañas de sustitución de calefacción y climatización obsoletos por sistemas eficientes y renovables.

## **Uso de las respuestas del cuestionario y firma del consentimiento**

Todas las respuestas obtenidas serán agregadas en un informe público del proyecto REPLACE. No se publicarán sus datos, ni la información individual de las respuestas, ni se compartirá su información para ningún otro objetivo fuera de REPLACE.

Para cumplir con las obligaciones de la normativa europea sobre el uso de información proveniente de personas encuestadas, todas las personas que participen deben completar y firmar el consentimiento preparado por REPLACE, autorizando al uso de sus datos exclusivamente para esta actividad.

## **Reconocimiento y exención de responsabilidad**

El proyecto REPLACE ha recibido financiación del programa de *investigación e innovación Horizonte 2020* de la Unión Europea en virtud del acuerdo de subvención no 847087.

La Comisión Europea, cualquier persona que actúe en nombre de la Comisión y los socios del proyecto, no son responsables del uso que pueda hacerse de la información contenida en este documento. Las opiniones expresadas en esta publicación son únicamente con fines informativos y no reflejan necesariamente las opiniones de la Comisión Europea.

Importante: en este documento hay un Cuestionario para Proveedores y un Cuestionario para Inversores. Agradecemos que responda a uno de ellos, elija el que más se adapte a su empresa u organización.

El cuestionario tiene una duración estimada de 20 a 30 minutos.

Muchas gracias por su colaboración y su tiempo.

# Cuestionario para proveedores

## Fecha y datos del encuestado

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fecha:** | **Localidad**: | **Provincia:** |
| **Nombre:** | **Apellidos**: | **Sexo:** |
| **Localización:** rural/urbano | **Ingresos** altos/medios/bajos | **Edad: <45 / 45-60 / > 60** |

## Preguntas con respuestas a elegir

A continuación, se muestran una serie de preguntas. Algunas de ellas son de elección (entre varias alternativas elija una) y otras de valoración (otorgue una nota a este concepto).

### Información general.

|  |  |
| --- | --- |
| **1.- ¿Cuál es la actividad de su empresa?** (Marcar SI o NO en cada caso) | |
| Instalador de equipos de calefacción. |  |
| Instalador de equipos de aire acondicionado. |  |
| Instalador de equipos de frío. |  |
| Mantenedor, reparador de equipos de calefacción |  |
| Mantenedor, reparador de equipos de aire acondicionado |  |
| Mantenedor, reparador de equipos de frío |  |
| Entidad financiera. |  |
| Ingeniería, gestor o consultor energético o estudio de arquitectura |  |
| Gestoría administrativa o bufete de abogados |  |
| Administrador de fincas |  |
| Fabricante de equipos |  |
| Importador de equipos |  |
| Otros, señalar… |  |
| **2.- ¿Qué parte de su facturación depende del sector del calor y refrigeración?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| ¿Menor del 1%? |  |
| ¿Mayor o igual a 1 y menor de 5% m2? |  |
| ¿Mayor o igual a 5 y menor de 10%? |  |
| ¿Mayor o igual a 10 y menor de 30%? |  |
| ¿Mayor o igual a 30 y menor de 50%? |  |
| ¿Mayor o igual a 50 y menor de 75%? . |  |
| ¿Mayor o igual a 75%? |  |
| **3.- ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| Menos de cinco. |  |
| Mas o igual de cinco y menos de diez. |  |
| Mas o igual de diez y menos de veinte. |  |
| Mas o igual de veinte. |  |
| **4.- ¿Cuántas “operaciones” hizo de promedio los últimos cinco años referidas al sector del calor y la refrigeración?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| Menor de cinco |  |
| Mas o igual de cinco y menos de diez |  |
| Mas o igual de diez y menos de veinte |  |
| Mas o igual de veinte |  |
| **5.- ¿De dónde proviene geográficamente la facturación habitual de su empresa?** (Marcar en cada opción el % que usted considere más acertado) | |
| Su localidad |  |
| Su provincia |  |
| Su Comunidad Autónoma |  |
| Resto de Comunidades Autónomas |  |
| Fuera de España |  |
| **6.- ¿En qué tipos de proyectos trabaja?** (Marcar SI o NO) | |
| Instalaciones solares para unifamiliares. |  |
| Instalaciones solares para edificios de viviendas, polideportivos, etc. |  |
| Instalaciones de biomasa para unifamiliares. |  |
| Instalaciones de biomasa para edificios de viviendas, oficinas, polideportivos, etc. |  |
| Redes térmicas alimentadas con biomasa. |  |
| Instalaciones de frio cámaras frigoríficas en distribución alimentación |  |
| Instalaciones de calor hornos en hostelería y similar |  |
| Instalaciones geotérmicas para unifamiliares. |  |
| Instalaciones geotérmicas para edificios de viviendas, oficinas, polideportivos, etc. |  |
| Instalaciones aerotérmicas para unifamiliares. |  |
| Instalaciones aerotérmicas para edificios de viviendas, oficinas, polideportivos, etc. |  |
| Me gustaría expandir mis servicios a las tecnologías renovables |  |
| Promuevo calefacción por gasoil, gas natural, petróleo… únicamente |  |
| Otros, señalar |  |

### Información cualitativa

|  |  |
| --- | --- |
| **1.- Si un cliente ha decidido cambiar su caldera o similar COLECTIVA … ¿Qué cree que serían las razones más importantes de ese cliente a la hora de decidirse por una u otra?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| La que suponga un coste inicial de inversión (valor de la caldera o similar) menor. |  |
| La que suponga un coste inicial de combustible menor. |  |
| La que suponga un coste global menor. |  |
| La que a largo plazo suponga un coste global menor. |  |
| La que medioambientalmente sea mejor. |  |
| La que suponga menos obras |  |
| La que tenga mayores garantías tecnológicas. |  |
| La que se pueda financiar mejor. |  |
| La que tenga mejores rendimientos o consuma menos. |  |
| La que sea más fácil de utilizar. |  |
| La que tenga mejor servicio post venta |  |
| La que el instalador[[1]](#footnote-1) presente una propuesta de financiación a plazos. |  |
| La que el vendedor del combustible presente una propuesta de financiación a plazos. |  |
| La del instalador que mayor confianza y seriedad me genere. |  |
| La que se haga más rápido. |  |
| La que den subvenciones. |  |
| La que no (o menos) afecte a los bienes de la comunidad[[2]](#footnote-2). |  |
| La que haya sido presentado por una empresa de servicios energéticos[[3]](#footnote-3). |  |
| La que ya haya elegido (o aconsejado) el presidente. |  |
| La que ya haya elegido (o aconsejado) el administrador de la finca. |  |
| Otros, señalar… |  |
| **2.- Si un cliente ha decidido cambiar su caldera o similar INDIVIDUAL … ¿Qué cree que serían las razones más importantes de ese cliente a la hora de decidirse por una u otra?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| La que tenga menor inversión inicial. |  |
| La que suponga un coste inicial de inversión (valor de la caldera o similar) menor |  |
| La que suponga un coste inicial de combustible menor |  |
| La que suponga un coste global menor |  |
| La que medioambientalmente sea mejor. |  |
| La que suponga menos obras |  |
| La que tenga mayores garantías tecnológicas. |  |
| La que se pueda financiar mejor. |  |
| La que tenga mejores rendimientos o consuma menos. |  |
| La que sea más fácil de utilizar. |  |
| La que tenga mejor servicio post venta |  |
| La que el instalador presente una propuesta de financiación a plazos. |  |
| La que el vendedor del combustible presente una propuesta de financiación a plazos. |  |
| La del instalador que mayor confianza y seriedad me genere. |  |
| La que se haga más rápido. |  |
| La que no (o menos) afecte al resto de la vivienda / local. |  |
| La que haya sido presentado por una empresa de servicios energéticos. |  |
| La que den subvenciones |  |
| La que ya haya elegido (o aconsejado) el arquitecto o ingeniero de la reforma. |  |
| Otros, señalar. |  |
| **3. En caso de tener calefacción INDIVIDUAL o COLECTIVA - ¿Cuáles son las razones que usted cree por el que su cliente no está 100% satisfecho con su sistema de calefacción actual?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| El elevado consumo de energía |  |
| Motivos medioambientales por la huella de carbono |  |
| Es difícil de regular (demasiado calor o demasiado frío) |  |
| Costos de reparación o mantenimiento alto |  |
| Muchos fallos técnicos |  |
| Necesita demasiado espacio |  |
| El precio del combustible |  |
| La energía de la calefacción no es suficiente |  |
| Es demasiado ruidosa |  |
| Elevadas emisiones |  |
| Otros, señalar |  |
| **4. De su experiencia diaria ¿qué porcentaje de consumidores está considerando sustituir su sistema de calefacción?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| Menos del 5%. |  |
| Mas o igual al 5 y menos del 15%. |  |
| Mas o igual el 15 y menos del 25%. |  |
| Mas o igual el 25 y menos del 35%. |  |
| Más del 35%. |  |

### Información sobre renovables.

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Por su experiencia, ¿cuáles cree que son los principales beneficios para los consumidores al cambiar el antiguo sistema de calefacción por uno con energía renovable?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| Su contribución a la protección del clima y del medio ambiente |  |
| Son más independientes del aumento de los precios de la energía |  |
| Tienen una alternativa al petróleo y al gas importados, que además es respetuosa con el medio ambiente |  |
| Disponer de un suministro de energía permanente y constante |  |
| Pueden recibir subvenciones públicas |  |
| Otros, señalar |  |
| **2. Desde su punto de vista, ¿cuáles son las principales barreras que encuentran los consumidores para sustituir los sistemas de calefacción antiguos por uno basado en energías renovables?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| Demasiado caros, no se dispone del presupuesto necesario para ello |  |
| Los consumidores están satisfechos con su sistema de calefacción actual |  |
| Piensan que son demasiado mayores. No vale la pena para ellos. |  |
| Técnicamente no es posible sustituir su sistema actual por otro renovable |  |
| No lo consideran tan respetuoso con el medio ambiente como siempre se considera. |  |
| Es demasiado esfuerzo y complica sus vidas |  |
| Otros motivos |  |
| **3. Desde su punto de vista, ¿cuáles son las políticas públicas más efectivas para apoyar las renovables TÉRMICAS?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| Subvenciones a la inversión. |  |
| Campañas de publicidad especificas a cada tipo de usuario. |  |
| Instalaciones ejemplarizantes en edificios públicos. |  |
| Campañas de formación a los profesionales. |  |
| Favorecer sellos de calidad en empresas, equipos y combustibles. |  |
| Normativa de obligatoriedad o semi – obligatoriedad. |  |
| Obligar el registro e inspección de instalaciones. |  |
| Favorecer la financiación de las instalaciones (avales y/o bonificaciones al interés) |  |
| Promover o facilitar la producción de madera para fines energéticos. |  |
| Aclarar y homogenizar las normativas ambientales o de afección al patrimonio. |  |
| Favorecer la competencia entre las empresas proveedoras para obtener mejores productos. |  |
| Establecer algún sistema de reconocimiento económico del CO2 evitado. |  |
| Establecer foros permanentes con todas las empresas y los consumidores |  |
| Agilizar plazos administrativos internos |  |
| Mejor no hagan nada. |  |
| Otros, señalar. |  |
| **5. De su experiencia diaria ¿qué porcentaje de consumidores está considerando sustituir su sistema de calefacción por uno renovable?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| Menos del 5%. | |
| Mas o igual al 5 y menos del 15%. |  |
| Mas o igual el 15 y menos del 25%. |  |
| Mas o igual el 25 y menos del 35%. |  |
| Más del 35%. |  |

## Preguntas de respuesta abierta

A continuación, se muestran varias preguntas para que indique su respuesta de forma abierta.

1. ¿Dónde se obtiene más margen comercial, mediante los sistemas térmicos tradicionales basado en muchos casos en combustibles fósiles o debido a las energías renovables?
2. Una vez que contacta con un consumidor, ¿cuál es la principal barrera que se encuentra para instalar finalmente el nuevo sistema de calefacción, aire acondicionado o refrigeración?
3. ¿Qué opina de la posibilidad de establecer una ventanilla única (pública, privada o conjunta), donde el consumidor pueda acceder a un servicio integral con varios servicios[[4]](#footnote-4)
4. ¿Qué opina de las acciones colectivas, le interesaría participar?
5. ¿Cómo cree que se podrían ayudar entre sí los vendedores de equipos, instaladores, asesores energéticos y resto de profesionales del sector para promover un mayor número de sistemas renovables?
6. ¿En qué le gustaría ampliar sus conocimientos y de qué modo?
7. ¿Cree que las asociaciones profesionales actuales apoyan suficientemente a las tecnologías renovables para calefacción?
8. ¿Dónde suele buscar información o documentación sobre sistemas renovables para calefacción y clima?
9. ¿Estaría dispuesto a participar en proyectos de cooperación con empresas similares europeas y poder hacer negocios con aquellas? ¿En qué tipos de actividades opina que podría colaborar para transferir o recibir conocimientos[[5]](#footnote-5) ? ¿Qué tipos de empresas podrían ser las más adecuadas?

# Cuestionario para inversores y similares

## Fecha y datos del encuestado

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fecha:** | **Localidad**: | **Provincia:** |
| **Nombre:** | **Apellidos**: | **Sexo:** |
| **Localización:** rural/urbano | **Ingresos** altos/medios/bajos | **Edad: <45 / 45-60 / > 60** |

## Preguntas con respuestas a elegir

A continuación, se muestran una serie de preguntas. Algunas de ellas son de elección (entre varias alternativas elija una) y otras de valoración (otorgue una nota a este concepto).

### Información general.

|  |  |
| --- | --- |
| **1.- ¿Cuál es la actividad de su empresa?** (Marcar SI o NO en cada caso) | |
| Inversor financiero[[6]](#footnote-6) en proyectos de energía térmica |  |
| Inversor empresarial en proyectos de energía térmica. |  |
| Promotor de proyectos de energía térmica. |  |
| Cooperativa. |  |
| Empresa de servicios energéticos. |  |
| Otros, señalar… |  |
| **2.- ¿Qué parte de su facturación depende del sector del calor y refrigeración?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| ¿Menor del 1%? |  |
| ¿Mayor o igual a 1 y menor de 5% m2? |  |
| ¿Mayor o igual a 5 y menor de 10%? |  |
| ¿Mayor o igual a 10 y menor de 30%? |  |
| ¿Mayor o igual a 30 y menor de 50%? |  |
| ¿Mayor o igual a 50 y menor de 75%? . |  |
| ¿Mayor o igual a 75%? |  |
| **3.- ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| Menos de cinco. |  |
| Mas o igual de cinco y menos de diez. |  |
| Mas o igual de diez y menos de veinte. |  |
| Mas o igual de veinte. |  |
| **4.- ¿Cuántas “operaciones” hizo de promedio los últimos cinco años referidas al sector del calor y la refrigeración?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| Menor de cinco |  |
| Mas o igual de cinco y menos de diez |  |
| Mas o igual de diez y menos de veinte |  |
| Mas o igual de veinte |  |
| **5.- ¿De dónde proviene geográficamente la facturación habitual de su empresa?** (Marcar en cada opción el % que usted considere más acertado) | |
| Su localidad |  |
| Su provincia |  |
| Su Comunidad Autónoma |  |
| Resto de Comunidades Autónomas |  |
| Fuera de España |  |
| **6.- ¿En qué tipos de proyectos trabaja?** (Marcar SI o NO) | |
| Instalaciones solares para unifamiliares. |  |
| Instalaciones solares para edificios de viviendas, polideportivos, etc. |  |
| Instalaciones de biomasa para unifamiliares. |  |
| Instalaciones de biomasa para edificios de viviendas, oficinas, polideportivos, etc. |  |
| Instalaciones de redes térmicas alimentadas con biomasa. |  |
| Instalaciones de frio cámaras frigoríficas en distribución alimentación |  |
| Instalaciones de calor hornos en hostelería y similar |  |
| Instalaciones geotérmicas para unifamiliares. |  |
| Instalaciones geotérmicas para edificios de viviendas, oficinas, polideportivos, etc. |  |
| Instalaciones geotérmicas para unifamiliares. |  |
| Instalaciones geotérmicas para edificios de viviendas, oficinas, polideportivos, etc. |  |

### Información cualitativa.

|  |  |
| --- | --- |
| **1.- Como ve este tipo de negocio en relación a la rentabilidad y el riesgo?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| No lo entiendo muy bien, pero creo que tiene riesgo importante |  |
| No lo entiendo muy bien, pero creo que tiene riesgo pequeño |  |
| El riesgo principal está en que haya sobrecostes en las inversiones |  |
| El riesgo principal está en que el consumidor deje de utilizar la instalación. |  |
| El riesgo principal está en que los precios vayan bajando por el tiempo |  |
| El riesgo principal está en que los equipos no funcionen bien en el futuro. |  |
| El riesgo principal está en que la operación y mantenimiento se dispare con el tiempo |  |
| El riesgo principal está en que el coste del biocombustible o la electricidad se dispare con el tiempo |  |
| El riesgo principal está en que la normativa no me da suficiente garantía jurídica |  |
| El riesgo principal está en que no sea posible trasladar el aumento de costes a los ingresos |  |
| Otros, señalar… |  |
| **2.- ¿Cómo valoraría la rentabilidad de estas operaciones?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| Francamente no sé qué decirle. |  |
| Es una actividad de alto margen de beneficio. |  |
| Es una actividad de mediano margen de beneficio. |  |
| Es una actividad de bajo margen de beneficio. |  |
| Otros, señalar. |  |
| **3.- ¿Qué otros valores podrían poseer este tipo de inversión?** Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| Imagen publica (en caso de renovables). |  |
| Diversificación de mis negocios. |  |
| Por integración vertical, asegurando ingresos por otro negocio[[7]](#footnote-7) adjunto. |  |
| Por integración horizontal al dar otro tipo de servicios al mismo tipo de clientes. |  |
| Para aprender de este nuevo negocio de ingresos recurrentes. |  |
| Otros, señalar. |  |
| **4. Desde su punto de vista de inversor - ¿De que suelen adolecer más los proyectos de inversión en este campo que le presentan?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| No hay una buena definición del número y capacidad de consumo de los clientes. |  |
| No hay una definición técnica suficiente. |  |
| No existe ningún tipo de tramitación (terrenos, licencia ambiental, etc.). |  |
| No hay una suficiente aclaración sobre la posible evolución de los precios de venta. |  |
| No hay suficiente aclaración del rol y responsabilidad de cada empresa y parte en las sucesivas fases del negocio. |  |
| No se explica cómo se va a actuar ante posibles incrementos de los costes de explotación (biocombustible / electricidad, operación y mantenimiento, etc.). |  |
| No se comenzado la labor comercial con los consumidores potenciales. |  |
| No se ha previsto la gestión de los vecinos, grupos ecologistas, etc. |  |
| No hay un esquema claro de las fuentes de financiación. |  |
| No hay plazos suficientemente bien definidos. |  |
| No hay relación alguna sobre las garantías a ofrecer al inversor (avales, valor patrimonial y liquidez de los equipos, etc.). |  |
| Otros, señalar. |  |

### Información sobre renovables.

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Por su experiencia, ¿cuáles cree que son los principales beneficios para los consumidores al cambiar el antiguo sistema de calefacción por uno con energía renovable?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") |  |
| Su contribución a la protección del clima y del medio ambiente |  |
| Son más independientes del aumento de los precios de la energía |  |
| Tienen una alternativa al petróleo y al gas importados, que además es respetuosa con el medio ambiente |  |
| Disponer de un suministro de energía permanente y constante |  |
| Pueden recibir subvenciones públicas |  |
| **2. Desde su punto de vista, ¿cuáles son las principales barreras que encuentran los consumidores para sustituir los sistemas de calefacción antiguos por uno basado en energías renovables?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") |  |
| Demasiado caros, no se dispone del presupuesto necesario para ello |  |
| Los consumidores están satisfechos con su sistema de calefacción actual |  |
| Piensan que son demasiado mayores. No vale la pena para ellos. |  |
| Técnicamente no es posible sustituir su sistema actual por otro renovable |  |
| No lo consideran tan respetuoso con el medio ambiente como siempre se considera. |  |
| Es demasiado esfuerzo y complica sus vidas |  |
| Otros motivos |  |
| **3. Desde su punto de vista, ¿cuáles son las políticas públicas más efectivas para apoyar las renovables TÉRMICAS?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| Subvenciones a la inversión. |  |
| Campañas de publicidad especificas a cada tipo de usuario. |  |
| Instalaciones ejemplarizantes en edificios públicos. |  |
| Campañas de formación a los profesionales. |  |
| Favorecer sellos de calidad en empresas, equipos y combustibles. |  |
| Normativa de obligatoriedad o semi – obligatoriedad. |  |
| Obligar el registro e inspección de instalaciones. |  |
| Favorecer la financiación de las instalaciones (avales y/o bonificaciones al interés) |  |
| Promover o facilitar la producción de madera para fines energéticos. |  |
| Aclarar y homogenizar las normativas ambientales o de afección al patrimonio. |  |
| Favorecer la competencia entre las empresas proveedoras para obtener mejores productos. |  |
| Establecer algún sistema de reconocimiento económico del CO2 evitado. |  |
| Establecer foros permanentes con todas las empresas y los consumidores |  |
| Agilizar plazos administrativos internos |  |
| Mejor no hagan nada. |  |
| Otros, señalar. |  |
| **4. ¿El que los equipos sean de energías renovables ¿en que varía el riesgo?** (Incluye un valor entre 1 y 5 en función de la importancia o lo acuerdo que esté con esta opción, siendo 1 "muy poco importante" y 5 "muy importante") | |
| Aumenta mucho el riesgo |  |
| Aumenta algo el riesgo |  |
| Irrelevante |  |
| Disminuye algo el riesgo |  |
| Disminuye mucho el riesgo  Francamente, no podría evaluarlo. |  |
| **5. ¿A nivel de riesgo en que concepto queda afectado el proyecto por ser equipos de energías renovables?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| En que haya sobrecostes en las inversiones |  |
| En que el consumidor deje de utilizar la instalación. |  |
| En que los precios vayan bajando por el tiempo. |  |
| En que los equipos no funcionen bien en el futuro. |  |
| En que la operación y mantenimiento se dispare con el tiempo. |  |
| En que el coste del biocombustible o la electricidad se dispare con el tiempo. |  |
| En que la normativa no me da suficiente garantía jurídica. |  |
| En que no sea posible trasladar el aumento de costes a los ingresos. |  |
| Otros, señalar… |  |
| **6. ¿El que los equipos sean de energías renovables ¿aumenta o disminuye la rentabilidad?** (Marcar con SI la opción más acertada - Marcar solo una) | |
| Aumenta mucho la rentabilidad |  |
| Aumenta algo la rentabilidad |  |
| Irrelevante |  |
| Disminuye algo la rentabilidad |  |
| Disminuye mucho la rentabilidad |  |
| Francamente, no podría evaluarlo. |  |
| **7. De su experiencia diaria ¿qué porcentaje de consumidores está considerando sustituir su sistema de calefacción por uno renovable?** |  |
| Más del 35% |  |
| Entre el 25 y el 35% |  |
| Entre el 15 y el 25% |  |
| Entre el 5 y el 15% |  |
| Menos del 5% |  |

## Preguntas de respuesta abierta

A continuación, se muestran varias preguntas para que indique su respuesta de forma abierta.

1. ¿Qué es lo que le motiva para invertir en sistemas tradicionales de gas/gasóleo o en energías renovables?
2. ¿Qué tamaño de inversión prefiere cuando promueve o invierte en sistemas renovables?
3. ¿Alguna experiencia positiva o negativa destacable con los clientes finales o los suministradores al ofrecerles sistemas renovables frente a sistemas convencionales con combustibles fósiles?
4. En caso de ser un promotor de edificios o sistemas RED DE CALOR Y/O FRÍO alimentado con energías renovables, cuando realiza acciones comerciales a sus clientes ¿cómo vende el hecho de que el sistema es mejor por ser renovable?
5. Una vez que ha contactado con un cliente o un promotor se ha puesto en contacto con usted ¿cuál es la principal barrera que se encuentra para promover o invertir finalmente en el sistema de calefacción o clima?
6. ¿Qué le parecen las acciones colectivas? ¿Le gustaría participar en alguna? (Una acción colectiva es, por ejemplo, un grupo de vecinos que deseen comprar al mismo tiempo varias calderas de biomasa)
7. ¿Conoce algún programa de respuesta a la demanda? En caso positivo, ¿Cuál es su opinión)
8. ¿Dónde busca habitualmente información técnica o de aspectos económicos de las instalaciones renovables de calefacción y clima?
9. ¿Estaría dispuesto a participar en proyectos de cooperación con empresas similares europeas y poder hacer negocios con aquellas? ¿En qué tipos de actividades opina que podría colaborar para transferir o recibir conocimientos?

1. En este mercado, habitualmente, la empresa que vende la caldera o similar es la responsable de instalarla, de ahí que no se hable de vendedor de instalador. [↑](#footnote-ref-1)
2. Si una alternativa supusiera limitar el espacio ya existente en el garaje o la terraza. [↑](#footnote-ref-2)
3. En este caso la empresa de Svos. Energéticos pasa una cuota anual a la Comunidad a cambio de que ellos instalan (y pagan) la caldera o similar, hacen el mantenimiento y compran el combustible o electricidad necesaria. [↑](#footnote-ref-3)
4. … que pueda ofrecer diferentes servicios como a) visita a domicilio con un asesor de forma gratuita, recomendando medidas de ahorro y renovables en su sistema de calefacción y clima, la recomendación de la tecnología a instalar, b) opinión sobre ofertas de instaladores y c) opinión sobre las ofertas de posibles entidades financieras.

   Todo ello bajo los principios de transparencia y no favoritismo entre unas empresas y otras.

   [↑](#footnote-ref-4)
5. Nuevos proveedores, metodologías de instalación o mantenimiento, prácticas comerciales, servicios postventa, etc. [↑](#footnote-ref-5)
6. A efecto de esta encuesta se llama “inversor financiero” aquel que, participando en el capital social, no participa en la gestión mercantil diaria de la instalación.

   Por el contrario, el “inversor empresarial”, aparte de participar en el capital social, también lo hace en dicha gestión.

   Finalmente, el promotor es aquel que desarrolla el proyecto y que una vez esté en marcha o no participa en el capital social o de un modo minoritario, cabiendo la posibilidad de que sea quien lleve la gestión mercantil citada. [↑](#footnote-ref-6)
7. Puede interesar a una empresa vendedora de paneles de energía solar invertir en instalaciones solares como manera de vender su producto o a una empresa de gas invertir en calderas murales para fidelizar a futuro cliente de gas. [↑](#footnote-ref-7)