

RESUM DEL CAMP D'INNOVACIÓ 2023 BIOHUB CAT

05/10/2023



Green & Circular
b. Ponent



Ajuntament d'Alcarràs



**Transformació
Econòmica**



Diputació de Lleida
Patronat de Promoció Econòmica



Unió Europea
Fons Europeu de
Desenvolupament Regional



**Generalitat
de Catalunya**



Cambra Lleida
'doing business'



ÍNDEX

1. SESSIÓ PLENÀRIA.....	1
1.1 OBJECTIUS CAMP INNOVACIÓ BIOHUB.....	1
1.2 BIOHUB	1
1.3 ELS 3 REPTES	1
2. REpte 1: COM PROMOURE LA TRANSFORMACIÓ DEL MODEL DE NEGOCI DE LES EMPRESES GESTORES DE RESIDUS ORGÀNICS CAP AL MODEL DE BIOINDUSTRIA?	2
2.1 DINÀMICA 1: DEFINIM I PRIORITZEM OBSTACLES QUE CAL SUPERAR	2
2.1.1 <i>Llista d'obstacles:</i>	4
2.1.2 <i>Fruita madura</i>	5
2.1.3 <i>Entre fruita madura i grans aposta</i>	5
2.1.4 <i>Grans apostes</i>	5
2.1.5 <i>Pàrquing</i>	6
2.2 DINÀMICA 2: DEFINIM I PRIORITZEM FACILITADORS PER SUPERAR ELS OBSTACLES	7
2.2.1 <i>Obstacle 1- TRANSFERENCIA- accions (1-8)</i>	8
2.2.2 <i>Obstacle 2- NORMATIVA- accions (2)</i>	9
2.2.3 <i>Obstacle 3- VALOR- accions (6)</i>	10
2.3 DINÀMICA 3: CONCRETAM ACTUACIONS PER ACTIVAR ELS FACILITADORS	11
2.3.1 <i>Obstacle 1- Transferència</i>	11
2.3.2 <i>Obstacle 2- Normativa</i>	13
2.3.3 <i>Obstacle3- Valor</i>	14
2.3.4 <i>Parquing final</i>	16
3. REpte 2. COM ACCELERAR LA IMPLANTACIÓ DEL PRIMER POLÍGON BIOINDUSTRIAL DEL SUD D'EUROPA?.....	17
3.1 DINÀMICA 1: DEFINIM I PRIORITZEM OBSTACLES QUE CAL SUPERAR	17
3.2 DINÀMICA 2: DEFINIM I PRIORITZEM FACILITADORS PER SUPERAR ELS OBSTACLES	22
3.2.1 <i>Obstacle1. Normatives, tramitacions (04, 05, 06)</i>	22
3.2.2 <i>Obstacle 2. Flux de recursos proximitat i constant (11)</i>	23
3.2.3 <i>Obstacle 3. Adaptació tecnologies madures (01)</i>	24
3.2.4 <i>Obstacles + actuacions que es queden al pàrquing</i>	25
3.3 DINÀMICA 3: CONCRETAM ACTUACIONS PER ACTIVAR ELS FACILITADORS	26
3.3.1 <i>Obstacle 1. Normatives i tramitacions</i>	26
3.3.2 <i>Obstacle 2. Flux de recursos de proximitat i constant</i>	29
3.3.3 <i>Obstacle 3. Adaptació de tecnologies madures</i>	31
4. REpte 3: COM PROMOURE L'ACCEPTACIÓ SOCIAL DE LA BIOECONOMIA COM A NOU MODEL PRODUCTIU A PARTIR DE GENERAR UN NOU RELAT I INDICADORS?	33
4.1 DINÀMICA 1: DEFINIM I PRIORITZEM OBSTACLES QUE CAL SUPERAR	35
4.2 DINÀMICA 2: DEFINIM I PRIORITZEM FACILITADORS PER SUPERAR ELS OBSTACLES	40
4.2.1 <i>Facilitadors/actuacions obstacle 13 (obstacle 1)</i>	41
4.2.2 <i>Facilitadors/actuacions obstacle 7 (obstacle 2)</i>	42
4.2.3 <i>Facilitadors/actuacions obstacle 10-1-15 (obstacle 3):</i>	43
4.3 DINÀMICA 3: CONCRETAM ACTUACIONS PER ACTIVAR ELS FACILITADORS	45
4.3.1 <i>Facilitadors/actuacions obstacle 13 (obstacle 1)</i>	45
4.3.2 <i>Facilitadors/actuacions obstacle 7 (obstacle 2)</i>	48
5. CLOENDA FINAL.....	51

5.1	REpte 1: COM PROMOURE LA TRANSFORMACIÓ DEL MODEL DE NEGOCI DE LES EMPRESES GESTORES DE RESIDUS ORGÀNICS CAP AL MODEL DE BIOINDUSTRIA?	51
5.2	REpte 2. COM ACCELERAR LA IMPLANTACIÓ DEL PRIMER POLÍGON BIOINDUSTRIAL DEL SUD D'EUROPA?	51
5.3	REpte 3: COM PROMOURE L'ACCEPTACIÓ SOCIAL DE LA BIOECONOMIA COM A NOU MODEL PRODUCTIU A PARTIR DE GENERAR UN NOU RELAT I INDICADORS?	51



1. SESSIÓ PLENÀRIA

1.1 OBJECTIUS CAMP INNOVACIÓ BIOHUB

El camp d'innovació s'emmarca fins la iniciativa de BIOHUB CAT, una finestreta per desenvolupar la bioeconomia de Catalunya, i s'ubica a Lleida.

- Missió: potenciar la valorització dels recursos biològics i locals per produir bens i serveis d'alt valor afegit a múltiples sectors econòmics.
- Visió: desenvolupament de bioindústries a través de noves cadenes de valor que afavoreixin la sostenibilitat del sector primari i la retenció i atracció de talent als entorns rurals.

1.2 BIOHUB

Eina institucional per identificar pràctiques que volem que es consolidin i substituir les dinàmiques tradicionals i dominants (model lineal, petroli, residus, etc.) per un sistema alternatiu (model circular, biomassa, biorefineries, recursos, etc.). Canvi de paradigma.

Agrupar a diferents professionals, tècnics, cambra de comerç, diputació, ajuntaments, empresaris, etc. I impulsa el treball col·lectiu entre els invitats. Seure, debat i convertir les idees que sorgeixen en projectes avaluable i escalables. Definir actuacions que permetin avançar als reptes per anar cap a la direcció desitjada.

1.3 ELS 3 REPTES

Parlen els facilitadors i expliquen en detall els tres reptes. Els convidats es dividiran en tres grups (un per cada repte) per tractar-los en profunditat.

Durant el camp d'innovació s'abordaran 3 reptes (decidits en la sessió de treball per prioritzar reptes (parc agrobiotech juny 2023)

- **Repte 1: Com promoure la transformació del model de negoci de les empreses gestores de residus orgànics cap a el model de bioindústria?**

La pràctica dominant actual son els models de negoci on el valor es posa en la gestió dels residus (economia lineal) i on el generador de residus es considera client. Cal evolucionar i anar cap a un model emergent, on es doni valor al producte i no a la gestió del residu (concepció circular), on el propietari de la matèria no sigui un client sinó un proveïdor del recurs.

Per assolir l'alternativa calen condicions òptimes: competitivitat econòmica, eficiència, qualitat, accessibilitat, disponibilitat i bona informació.

- **Repte 2: Com accelerar la imputació del primer polígon bioindustrial al sud d'Europa.**
- **Repte 3: Com promoure l'acceptació social de la bioeconomia com a nou model productiu a partir de generar un nou relat i indicadors?**

Al territori la imatge i percepció què es té sobre el model és negativa. Es té una baixa percepció del valor econòmic i potencial dels residus (s'entenen com un problema i no com una oportunitat).

Això és causa de mala comunicació, que provoca desconeixement i por pel que pugui venir, Poca inversió en recerca, manca d'indicadors que permetin avaluar, models de negoci q poden ser especulatiu o poca sensibilitat del territori.

Vivim en una societat que té una baixa percepció del valor afegit dels "residus", que encara es veuen com un problema i no com una oportunitat.

Tenim una tendència global que va en la direcció de la sostenibilitat i la bioeconomia

2. REpte 1: COM PROMOURE LA TRANSFORMACIÓ DEL MODEL DE NEGOCI DE LES EMPRESES GESTORES DE RESIDUS ORGÀNICS CAP AL MODEL DE BIOINDUSTRIA?

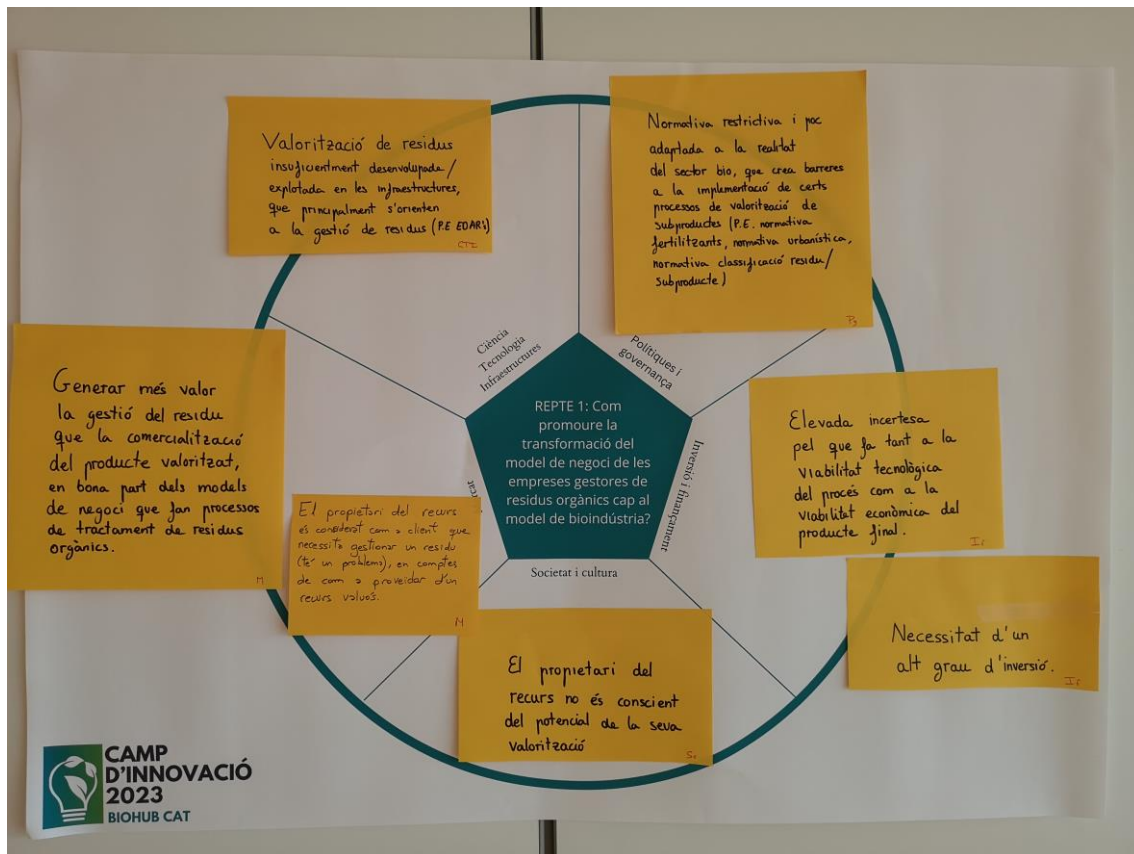
2.1 DINÀMICA 1: DEFINIM I PRIORITZEM OBSTACLES QUE CAL SUPERAR

Dinàmica vinculada a validar, reformular, concretar o afegir obstacles.

Canvi de la tècnica dominant per l'alternativa. Es separen en 2 grups,

Tenim obstacles que s'han identificat en sessions prèvies, primer cal:

- Cada taula, per validar i afegir obstacles
 - 5' en individual
 - 10' en grup de la taula
- Posteriorment es posa en comú les 2 taules
 - Manca la transmissió de coneixement de la Universitat a l'Empresa.
 - Els articles estan al DDD de la UAB, perquè es important que hi hagi transmissió de coneixement.
 - Cal estimular la demanda
 - La legislació es una tema restrictiu
 - *Nous obstacles identificats:*
 - El consumidor dels recursos tampoc es conscient del potencial de la seva valorització
 - Cal que hi hagi mes comunicació entre les idees/articles científics, i els explotadors/indústria. Instruments i medis per connectar recerca i investigació amb indústria. També cal que hi hagi incentius.
 - Restriccions normatives
 - Falta de recerca dins de la pròpia empresa
 - Problemes econòmics
 - Infraestructures/logística/transport



L'empresa troba a faltar la recerca, i la recerca troba a faltar la implementació de les seves investigacions/recerca.

Cal identificar aquells obstacles sobre els quals podem actuar!

Es a dir, sinó podem actuar en la normativa europea de residus (o la seva transposició), com a mínim a curt termini, doncs centrem-nos en una altra cosa.

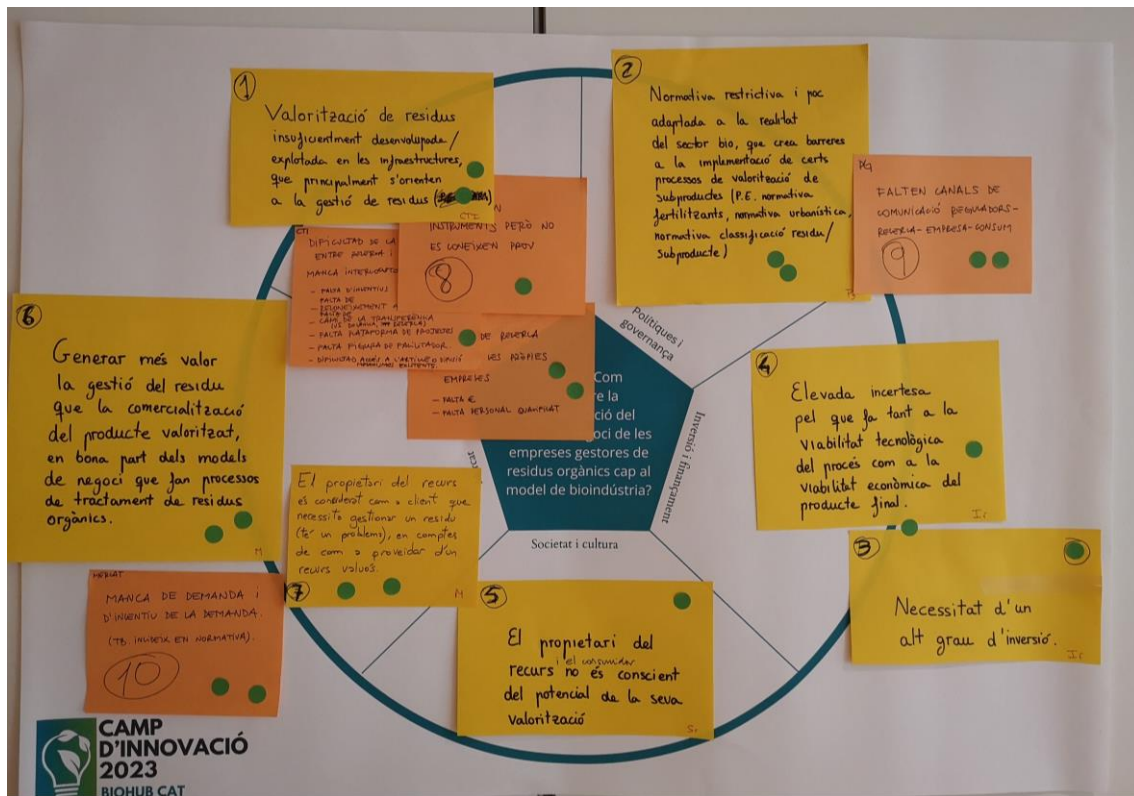
- Identificar els obstacles que tenen marge de maniobra, sobre els quals es pot actuar
 - Gomet verd als fàcils d'actuar/de solucionar
 - Gomet groc els entremig
 - Gomet vermell els difícils/impossibles
- Classificar en el quadre esforç/impacte
 - El que no es verd, ja podem posar al PARQUING
 - Classificar les que han sortit en verd, per veure com es distribueixen en la matriu esforç/impacte

Veure quin esforç ens portaria superar l'obstacle, i també saber un cop superat l'obstacle quin impacte tindria.

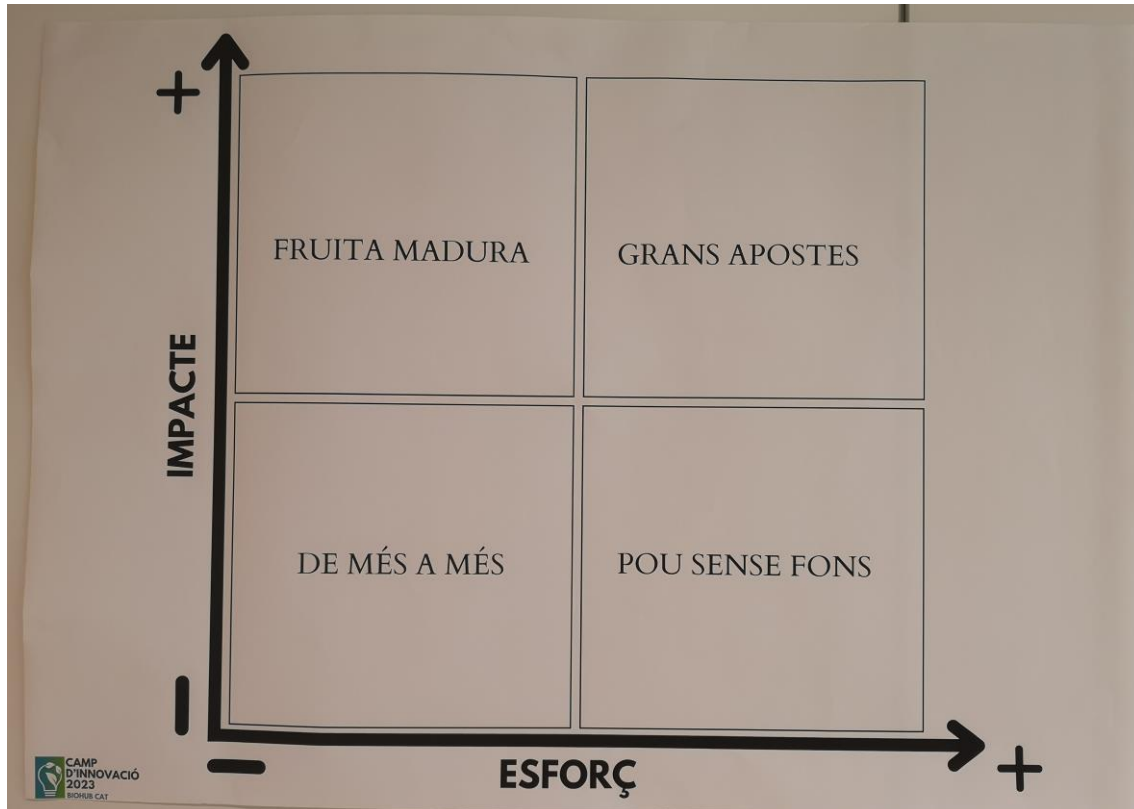
2.1.1 Llista d'obstacles:

L'han ordenat del 1 al 10:

1. Valorització de residus insuficientment desenvolupada
2. Normativa restrictiva i poc adaptada a la realitat
3. Necessitat d'un alt grau d'inversió
4. Elevada incertesa pel que fa a la viabilitat tecnològica del procés com a la viabilitat econòmica del producte final
5. El propietari del recurs i el consumidor no son conscients del potencial de la seva valorització
6. Genera més valor la gestió del residu que la comercialització del producte valoritzat
7. El propietari del recurs es considerat com a client que necessita gestionar un residu (te un problema), en comptes de com a proveïdor d'un recurs valuós
8. Existeixen instruments però no es coneixen prou
9. Falten canals de comunicació entre reguladors- recerca-empresa- consum
10. Manca de demanda i d'incentiu a la demanda (també incideix en normativa)



I s'ha classificat de la següent manera:



2.1.2 Fruita madura

- 1, 8: Transferència
- 5: El propietari del recurs no es conscient....

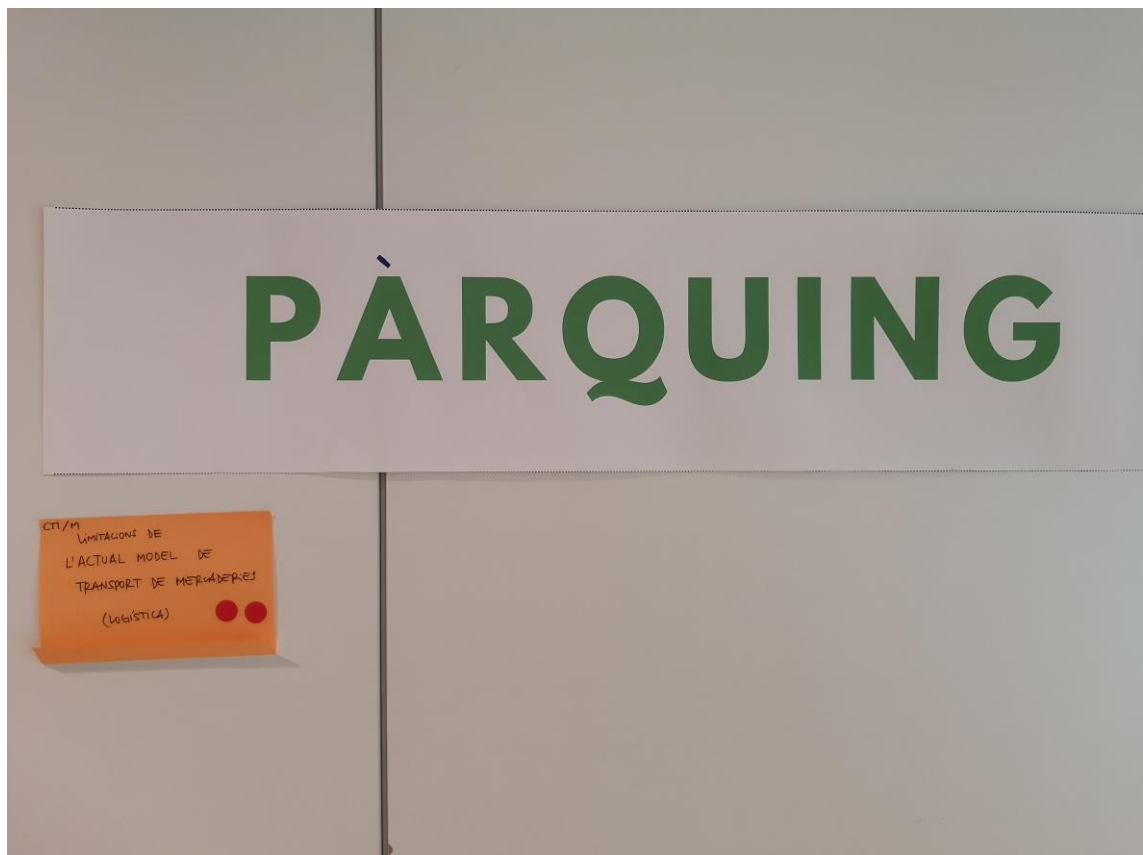
2.1.3 Entre fruita madura i grans aposta

- 2: Polítiques i governança (Normativa restrictiva)
- 4: Elevada incertesa
- 6: Genera mes valor la gestió del residus que la comercialització del valoritzat
- 7. El propietari del recurs es considerat com a client que necessita gestionar un residus enlloc d'un proveïdor.
- 10: Manca de demanda i d'incentiu de la demanda (si fas publicitat a grans mitjans, la demanda es "genera sola")

2.1.4 Grans apostes

- 3: Necessitat d'un alt grau d'inversió

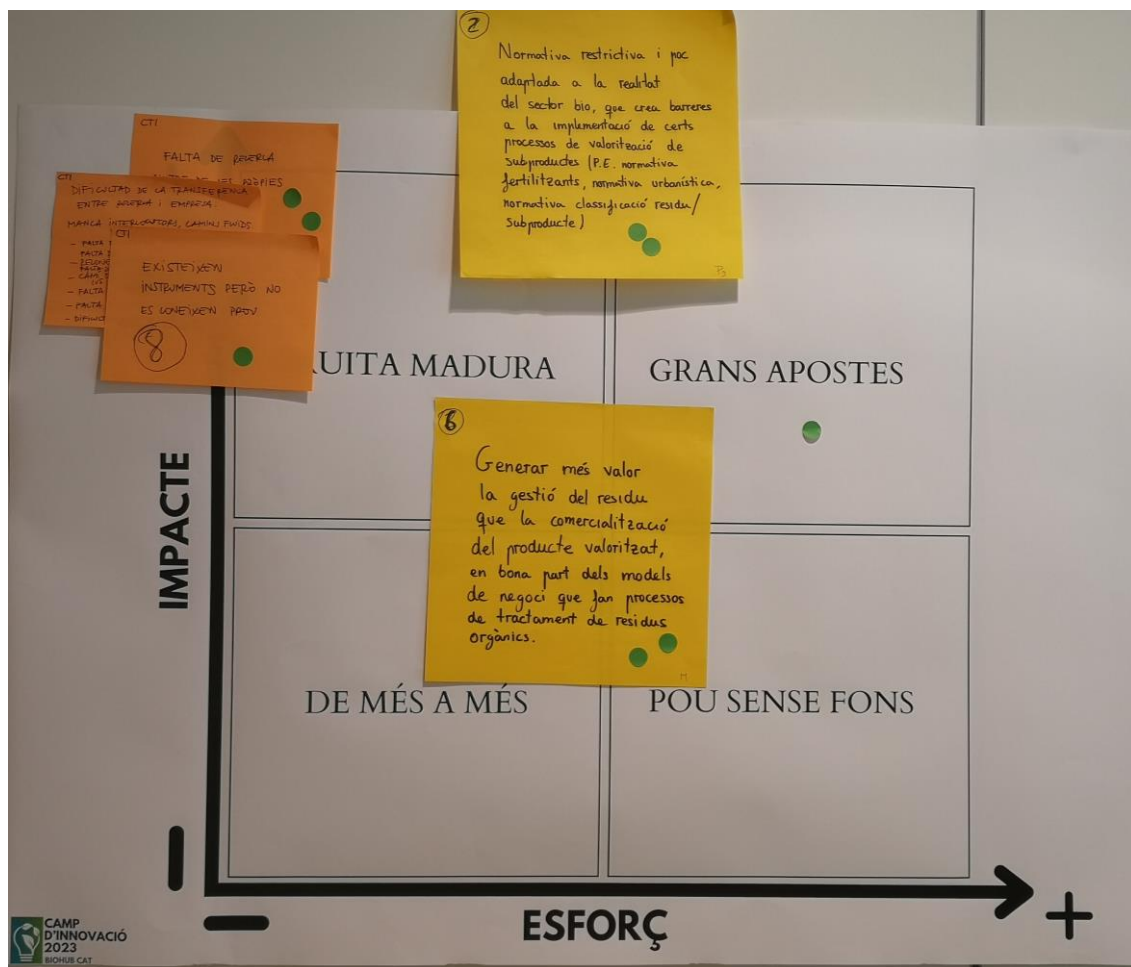
2.1.5 Pàrquing



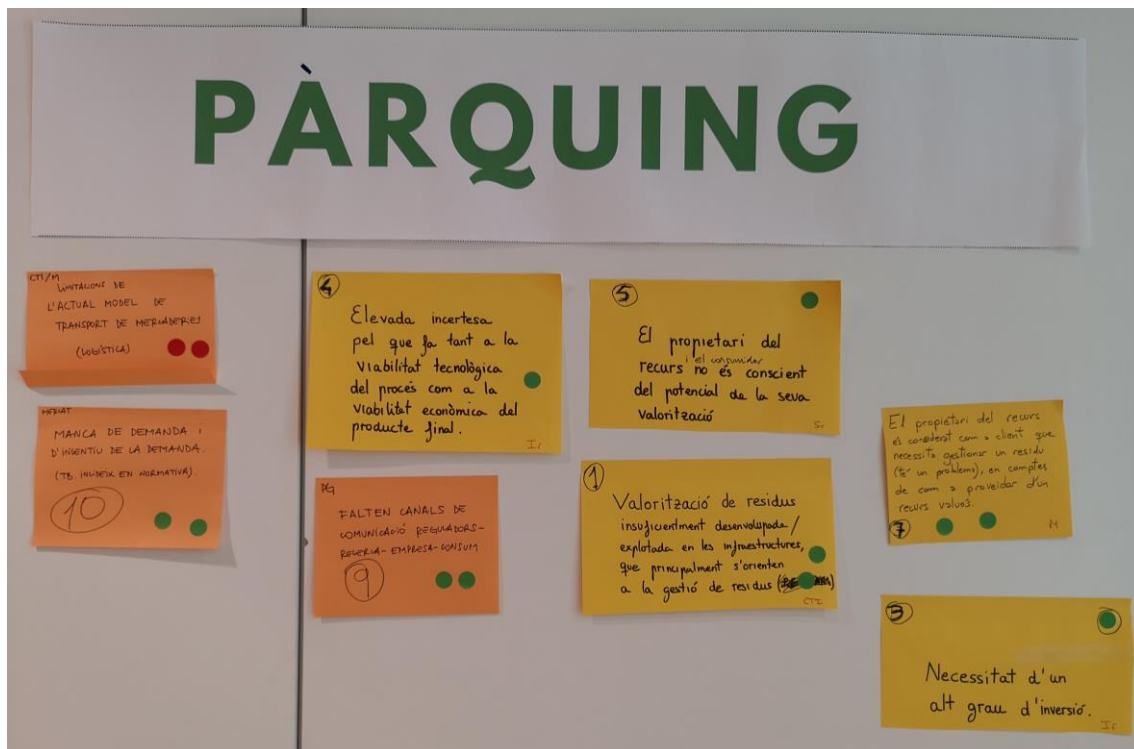
2.2 DINÀMICA 2: DEFINIM I PRIORITZEM FACILITADORS PER SUPERAR ELS OBSTACLES

Prioritzem 3 grans obstacles

- **Obstacle 1-** El numero 1 i 8: Transferència (ciència i tecnologia)
- **Obstacle 2-** El numero 2: Polítiques i governança (Normativa restrictiva)
- **Obstacle 3-** El número 6: Genera mes valor la gestió del residus que la comercialització del valoritzat (mercats)



I el pàrquing ens queda de la següent manera:



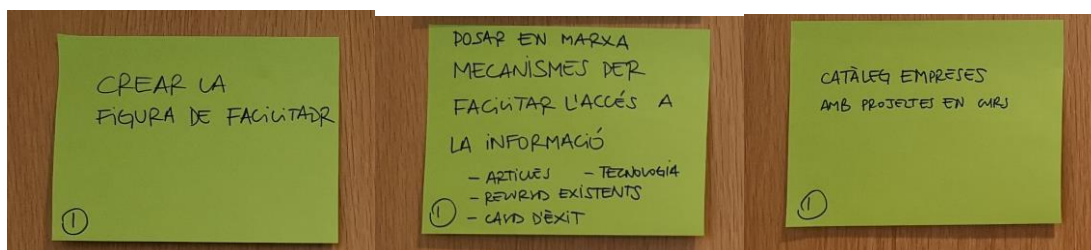
Ara Passem a l'acció:

Buscar/enumerar les accions que es podrien implantar per superar aquests obstacles.

Pensant que el BIOHUB i les empreses relacionades

2.2.1 Obstacle 1- TRANSFERENCIA- accions (1-8)

- Facilitar accés a articles científics
- Reforçar connexió ciència/empresa
- Donar a conèixer recursos existents
- Compartir casos d'èxit
- Mostrari de tecnologies que ja existeixen i estan homologades
- Mostrari de recursos i matèria primera, com tenir una persona de referència

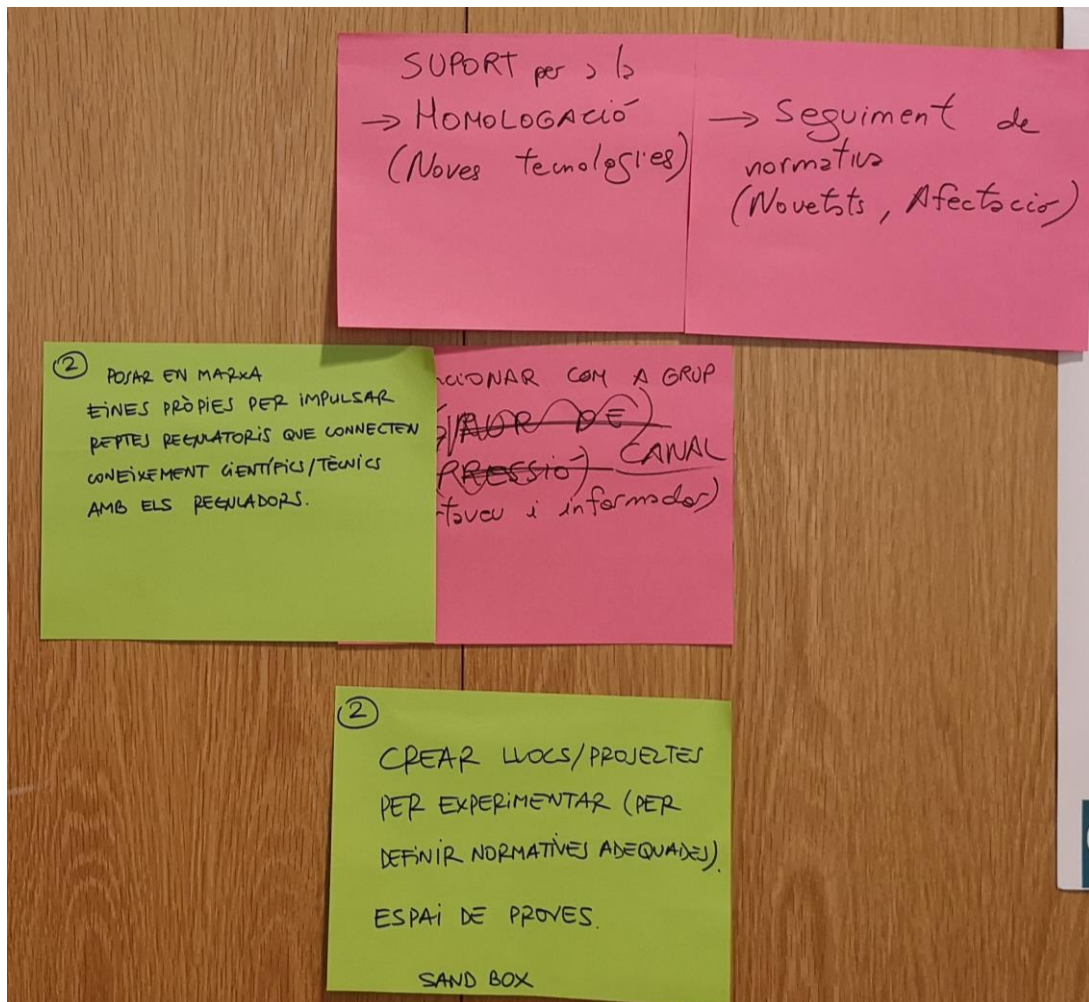


3 accions finals per transferència:

- Crear la figura de facilitador
- Posar en marxa mecanismes per facilitar l'accés a la informació
 - o Articles
 - o Tecnologia
 - o Reward existents
 - o Casos d'èxit
 - o SINO surt al google, no existeix!
- Catàleg d'empreses amb projectes en curs

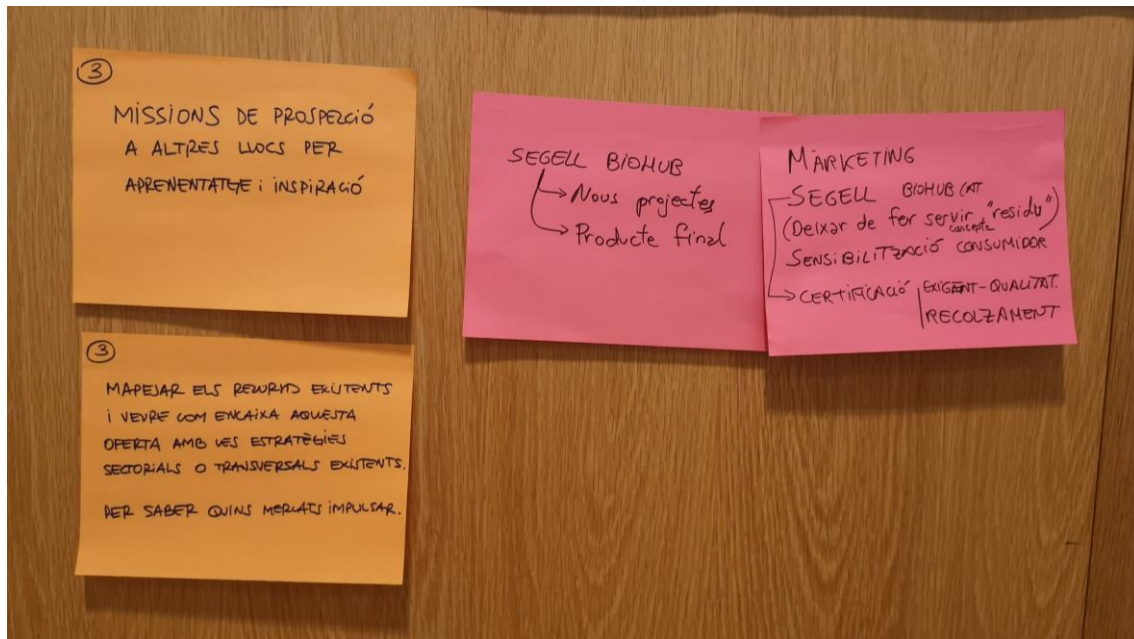
2.2.2 Obstacle 2- NORMATIVA- accions (2)

- Posar en marxa eines pròpies per impulsar reptes regeneradors que connecten coneixement científic/tècnic amb els reguladors
- Crear lloc/projectes per experimentar (per definir normatives adequades) Espai per proves. Sand box.



2.2.3 Obstacle 3- VALOR- accions (6)

- Fer missions de prospecció a altres llocs per aprendre i replicar
- Mapejar els recursos existents, biomassa, veure com encaixa amb les estratègies sectorials, per saber quins mercats val la pena impulsar
- Fer segell BIOHUB
- Marketing (segell i certificació)



2.3 DINÀMICA 3: CONCRETAM ACTUACIONS PER ACTIVAR ELS FACILITADORS

Utilitzen el CANVAS per fer concretar les actuacions.

2.3.1 Obstacle 1- Transferència

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS			OBSTACLE ADREÇAT: TRANSFERÈNCIA	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: ACCÉS A LA INFORMACIÓ
RECURSOS CLAU 7 Quins menes de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?	ACTIVITATS CLAU 6 Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quins posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?	PROPOSTA DE VALOR 1 Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?
Qui col·labora?				
CANALS 3 Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?			IMPACTE ESPERAT 5 Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?	COSTOS I ESFORÇOS 9 Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?
Lligat amb existència d'un facilitador. Pepte connectar empreses a continguts de recerca. Jornada MIT de com accedir a la informació existent.				

POSAR EN MARXA MECANISMES PER FACILITAR L'ACCÉS A LA INFORMACIÓ

- ARTICLES
- REWRITING EXISTENTS DE TRANSFERÈNCIA
- CANALS D'ÈXIT

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS

RECURSOS CLAU 7 <small>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</small>		ACTIVITATS CLAU 6 <small>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</small>		TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 <small>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</small>		PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 <small>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?</small>		PROPOSTA DE VALOR 1 <small>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</small>	
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 <small>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers?</small>		CANALS 3 <small>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</small>		COSTOS I ESFORÇOS 9 <small>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</small>		IMPACTE ESPERAT 5 <small>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</small>		TÍTOL DE L'ACTUACIÓ FACILITADOR CATALS	
<ul style="list-style-type: none"> - RRHH - Relacionals - Digitals 		<ul style="list-style-type: none"> - Gestir del catàleg - Actualitzar el catàleg - Organització de punts de trobada amb actors - Contacte amb actors - Organització Congressos Econòmics → contacte actors - Visites a cases d'èxit i fracassos 		<ul style="list-style-type: none"> - Empreses - Universitats - Centres Recerca - Productors 		<ul style="list-style-type: none"> - Crear vincles entre ciència - empreses - Centres de Recerca - Cercador Actiu de Vincles. 		<ul style="list-style-type: none"> - Empreses / Productors - Universitats - CR - Administració 	

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS

RECURSOS CLAU 7 <small>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</small>		ACTIVITATS CLAU 6 <small>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</small>		TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 <small>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</small>		PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 <small>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?</small>		PROPOSTA DE VALOR 1 <small>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</small>	
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 <small>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers?</small>		CANALS 3 <small>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</small>		COSTOS I ESFORÇOS 9 <small>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</small>		IMPACTE ESPERAT 5 <small>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</small>		TÍTOL DE L'ACTUACIÓ CATALS D'EMPRESSES START-UP	
<ul style="list-style-type: none"> - RRHH - Relacionals - Digitals 		<ul style="list-style-type: none"> 1. GESTIÓ D'UNA BASE DE DADES 2. DESENVOLUPAMENT DE PLATAFORMA 3. ESTUDI DE DADES 		<ul style="list-style-type: none"> - PRODUCTE A CONSULTAR 		<ul style="list-style-type: none"> - EMPRESSES INTERESSADA - START-UP - UNIVERSITATS i CENTRE DE RECERCA - ADMINISTRACIÓ - PRODUCTORS 		<ul style="list-style-type: none"> - MILLORAR CANALS D'INFORMACIÓ - CONÈXER ALS ACTORS - SUPORT A EMPRESSES START-UP LOCALS 	
<ul style="list-style-type: none"> - ADMINISTRACIÓ (Registres Oficials) - Associacions d'empreses 		<ul style="list-style-type: none"> - Fires d'empreses sectorials - PLATAFORMA WEB 		<ul style="list-style-type: none"> - HORES DE TREBALL 		<ul style="list-style-type: none"> - CREAR SINÈRGIES ENTRE ACTORS - PROPOSAR NOUS PROJECTES 		<ul style="list-style-type: none"> - Crear sinèrgies entre actors - Proposar nous projectes 	

2.3.2 Obstacle 2- Normativa

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS					OBSTACLE ADEQUAT: NORMATIVA	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: EINES PROPIES PER IMPACTAR LETTES NORMATIVES
RECURSOS CLAU 7 Quins menes de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?	ACTIVITATS CLAU 6 Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica. <ul style="list-style-type: none"> - definir l'indicador, projecte i finançament. - definir convencions en convencions competitives. - informe en l'estratègia política per part de la corporació. - buscar aliances. 	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adequat? <ul style="list-style-type: none"> - Empreses - Termites 	PROPOSTA DE VALOR 1 Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle? <ul style="list-style-type: none"> - La política de resultats d'innovació generats a Catalunya per modificar en base a aquestes convencions la normativa informació per la presa de decisions. 	CANALS 3 Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?	
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers? <ul style="list-style-type: none"> - Empreses - Ajuntament - Representants sectorials - Centres recerca i I+D+i 	COSTOS I ESFORÇOS 9 Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?	IMPACTE ESPERAT 5 Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adequat? <ul style="list-style-type: none"> - Ajustament i millora de la normativa per facilitar la implantació de les innovacions. - Identificació de defensors del moment de les convencions d'innovació. - Ajustar punts de vista, representatius, major comprensió mútua. 				

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS					OBSTACLE ADEQUAT: NORMATIVA	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: SAND BOX
RECURSOS CLAU 7 Quins menes de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?	ACTIVITATS CLAU 6 Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica. <ul style="list-style-type: none"> - Identificar els obstacles normatius. - definir sectors / subsectors a abordar. - segons necessitat sectorial. - innovació en la infraestructura normativa. - definir un procediment per a l'elaboració de projectes a curt. - informe d'opinió dels reguladors. 	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adequat? <ul style="list-style-type: none"> - Empreses innovadores per promoure la seva tecnologia. - Col·laborar amb la política de governança. 	PROPOSTA DE VALOR 1 Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle? <ul style="list-style-type: none"> - Tenir informació basada en evidència a una escala representativa avaluarant els punts regulats per modificar la normativa en base a aquest coneixement generat. - Tàctiques polítiques facilitadores. 	CANALS 3 Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?	
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers? <ul style="list-style-type: none"> - Administració pública. - Empreses - Representants sectorials - Universitats i centres tecnològics 	COSTOS I ESFORÇOS 9 Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?	IMPACTE ESPERAT 5 Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adequat? <ul style="list-style-type: none"> - validació nova tecnològica, processos i productes. - Ajustament / canvi de les regulacions i les polítiques. 				

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS					OBSTACLE ADREÇAT: ②	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: NORMATIVA i RECURS
RECURSOS CLAU 7 Quins menes de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?	ACTIVITATS CLAU 6 Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica. - Tecnica - Informar-se i Actualitzar la informació - Exposar - Desenvolupar exposició en innovació/homòlogues	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat? - Empreses emprenedores - START-UPS - Autònoms - Estudiants Universitaris.	PROPOSTA DE VALOR 1 Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle? - Facilitar el compliment de la normativa - Assegurar accés a informació actualitzada de recurs financers, jurídics, personals, ... disponibles a nivell estatal, estatal, EU, ... - Accelerar activitat dins del mercat.		
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o blocs operadors? - Administració - Universitat i CR - Públic beneficiari		CANALS 3 Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?				
COSTOS I ESFORÇOS 9 Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?			IMPACTE ESPERAT 5 Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?			

2.3.3 Obstacle3- Valor

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS					OBSTACLE ADREÇAT: MERCATS	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: Mapa de recursos
RECURSOS CLAU 7 Quins menes de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?	ACTIVITATS CLAU 6 Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?	PROPOSTA DE VALOR 1 Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?		
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px;"> <p>③</p> <p>BIOMASSA</p> <p>MAPEJAR ELS RECURSOS EXISTENTS I VEURE COM ENCAIXA AQUESTA OFERTA AMB LES ESTRATÈGIES SECTORIALS O TRANSVERSALS EXISTENTS.</p> <p>PER SABER QUINS MERCATS IMPULSAR.</p> </div>						
COSTOS I ESFORÇOS 9 Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?			IMPACTE ESPERAT 5 Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?			

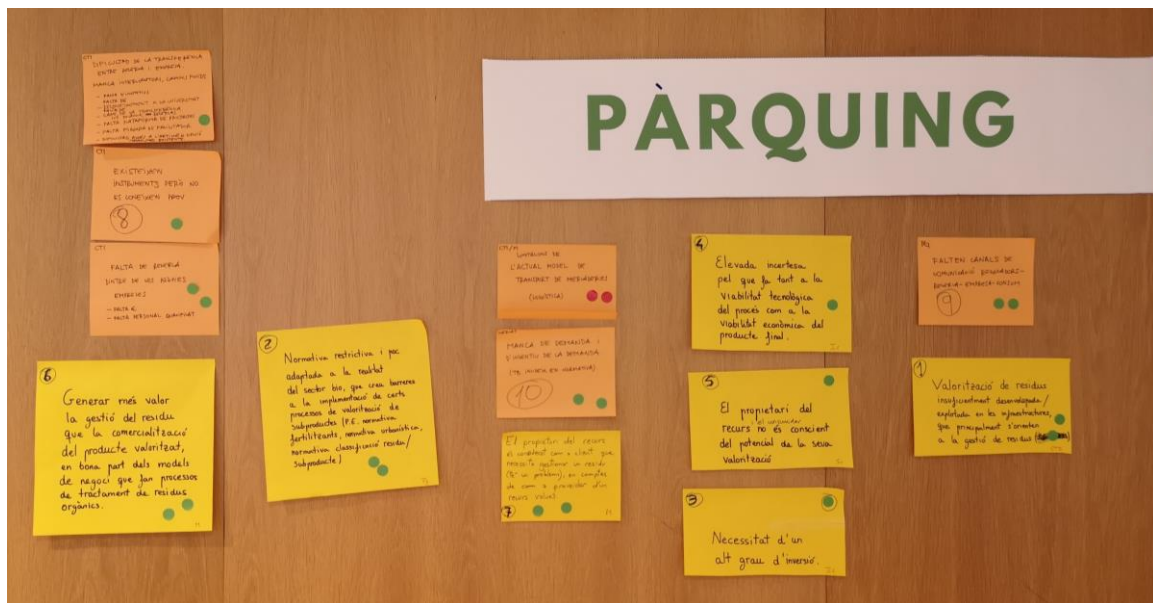
CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS

OBSTACLE ADEQUAT 3			TÍTOL DE L'ACTUACIÓ MISSIÓ		
RECURSOS CLAU 7 <small>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</small>	ACTIVITATS CLAU 6 <small>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</small> <ul style="list-style-type: none"> - Identificació de nou coneixement - Identificació empreses interessades / stakeholders - Organització missió - Revisió missió 	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 <small>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</small>	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 <small>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adequat?</small> <ul style="list-style-type: none"> - Empreses - Universitat - CR - Administració 	PROPOSTA DE VALOR 1 <small>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</small> <ul style="list-style-type: none"> - ARENATATGE - INTERCANVI - Exploita experiències existent i aprendre dels èxits i fracassos 	
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 <small>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers?</small> <ul style="list-style-type: none"> - Empreses - Universitat - CR - Administració 	CANALS 3 <small>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</small>		IMPACTE ESPERAT 5 <small>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adequat?</small>		
COSTOS I ESFORÇOS 9 <small>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</small>			IMPACTE ESPERAT 5 <small>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adequat?</small>		

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS

OBSTACLE ADEQUAT 3			TÍTOL DE L'ACTUACIÓ SEGELL BioHUB		
RECURSOS CLAU 7 <small>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</small> <ul style="list-style-type: none"> - RRHH - Jurídic/Legal - Tècnics 	ACTIVITATS CLAU 6 <small>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</small> <ul style="list-style-type: none"> - Definir criteris per productes i processos - Determinar tipus de projectes susceptibles de tenir segell - Gestió, manteniment i control del segell - Intervenció actiu (defensiu de la marca) 	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 <small>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</small> <ul style="list-style-type: none"> - SERVEI: CREACIÓ I GESTIÓ DEL SEGELL 	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 <small>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adequat?</small> <ul style="list-style-type: none"> - EMPRESES VENDEDORAS DE PRODUCTE CERTIFICAT - EMPRESES CERTIFICADORS COMPRADORES - EMPRESES AMB PROJECTES EMERGENTS 	PROPOSTA DE VALOR 1 <small>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</small> <ul style="list-style-type: none"> - DONAR SUPORT A LES EMPRESES EN LA QUALITAT DEL PRODUCTE (MERCAT) - DONAR SUPORT A LES EMPRESES DAVANT DE L'ADMINISTRACIÓ (Ajuntaments, ...) - MANEJAMENT MES ENLLA DE LA NORMATIVA DE RESIDUS (QUE ES RESPECTA EN TOT CAS), EL FOCUS ES ABSA EN LA QUALITAT: (BIO PRODUCTES, ...) - REPUTACIÓ DEL SEGELL (QUALITAT) 	
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 <small>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers?</small> <ul style="list-style-type: none"> - Empreses - Administració 	CANALS 3 <small>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</small> <ul style="list-style-type: none"> - DIVULGACIÓ - MARKETING - Posicionament. 		IMPACTE ESPERAT 5 <small>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adequat?</small>		
COSTOS I ESFORÇOS 9 <small>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</small>			IMPACTE ESPERAT 5 <small>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adequat?</small>		

2.3.4 Parquing final



3. REpte 2. COM ACCELERAR LA IMPLANTACIÓ DEL PRIMER POLÍGON BIOINDUSTRIAL DEL SUD D'EUROPA?

3.1 DINÀMICA 1: DEFINIM I PRIORITZEM OBSTACLES QUE CAL SUPERAR

La primera dinàmica consisteix en discutir sobre els obstacles identificats per cada repte, afegir-ne si cal. Aquesta avaluació s'ha fet amb mapes pentagonals que representen les 5 dimensions dels sistemes socio-tècnics (societat, govern, inversió, mercats, tecnologia). S'ha valorat si hi ha agència o no sobre els obstacles i s'ha prioritzat els que treballarem per motiu del grau d'impacte vs. esforç que requereixi (amb un mapa d'impacte-esforç).

Per grups de treball (3 taules) es fa una valoració dels obstacles identificats

Ciència, tecnologia, infraestructures	
01	Tot i l'existència de tecnologies madures, en molts casos cal adaptar-les a les característiques dels recursos locals i a processos de gestió del subproducte que en altres països no es necessari desenvolupar.
02	L'absència de carreteres o ferrocarrils adequats per transportar materials i productes podria ser un obstacle.
03	Manca de perfils professionals
Polítiques i governança	
04	Barreres normatives que limiten o dificulten la implementació de certs processos de valorització de subproductes agrícoles i ramaders.
05	Cal adaptar marcs jurídics de cooperació per facilitar la gestió i explotació d'aquests tipus de polígons
06	La tramitació urbanística està afectada per regulacions vinculades al SNU
Inversió i finançament	
07	La posada en funcionament del biopolígon requereix un nivell important d'inversió a nivell urbanístic, de millora de vies de comunicació i de subministraments de serveis que no estan identificades.
Societat i cultura	
08	Les reticències de la població a la implantació d'aquests processos de valorització pot influir en la decisió dels ajuntaments dels municipis implicats de donar suport o no al polígon
Mercats	
09	Altres regions també estan apostant fort per la promoció de la bioeconomia al seu territori, amb estratègies pròpies de captació d'inversions.
10	Risc de competència pels recursos biològics renovables locals disponibles.
11	Les bioindústries requereixen tenir assegurat un flux constant de material a processar, de la quantitat i qualitat necessària per als seus processos. És un factor important a l'hora de seleccionar la ubicació dels processos de valorització

Primer es posen en comú les propostes de modificacions, a continuació s'exposa el que s'ha posat en comú entre els 3 grups de treball:

- OBS 2. Es proposa que no només s'inclouï l'absència de carreteres i ferrocarrils sinó infraestructures en general (p ex. Infraestructura per transport de biogàs)
- OBS 6. Es proposa no limitar a SNU, que en sol urbà també pot haver-hi limitacions.
També es proposa afegir com a obstacle que no estan protocol·litzats els tempos de la tramitació urbanística per la implantació. Els terminis per la inversió han d'estar assegurats, darrere tota inversió hi ha un pla de negoci, que amb tempos tant llargs varien.
- OBS 4. Es posa el focus en la part normativa i es remarca la importància, però es reflexiona sobre que cal anar més enllà. Els calendaris son massa imprevisibles i s'hauria de calendaritzar el procés i els tràmits.
- OBS 8. Es reflexiona sobre la necessitat i importància de la informació social, cal assegurar la total transparència de quin projecte, quins productes, subproductes, etc. si no es així pot suposar que un projecte que ha passat tota la tramitació no es pugui implantar per pressió social.
- S'afegeix un obstacle a la polítiques i governança. L'actual normativa urbanística s'hauria d'adaptar a usos i propostes específiques a iniciatives publico-privades.
- OBS 10. Es considera que actualment el risc competència de recursos biològics no es un obstacle perquè hi ha molta matèria, però en el futur podria ser-ho.
- OBS 3. Es considera que la manca de perfils professionals no és un obstacle a ponent, no prioritari. La presència de la Universitat de Lleida fa que sigui dubtós com a obstacle.

En segon lloc, s'analitzen dels obstacles detectat en quins hi ha agència per actuar i quins s'han de prioritzar segons la matriu d'impacte i esforç. Identificar el grau de dificultat de cada obstacle. (posada en comú).

Pel que fa al primer obstacle (necessitat d'adaptar les tecnologies madures existents) es considera que té molt impacte i l'esforç que requereix es mitjà, ja que les tecnologies ja existeixen. Alhora, el territori, el BIOHUB té agència per influir en aquest obstacle.

Referent a l'absència d'infraestructures (obstacle 2) es considera que superar-lo tindria un gran impacte però també requereix molt esforç, es considera per tant com una gran aposta segons la matriu.

L'obstacle 3 (manca de perfils professionals), es considera que l'impacte es baix, ja que no es una barrera per crear el polígon, i l'esforç també es baix, per que ja hi ha perfils professionals. Per tant es considera que dirigir els esforços cap aquí seria de més a més.

Obstacle 6, i la resta d'obstacles referents a normativa i tramitació es considera que poden tenir molt impacte, però alhora requereixen molt esforç (grans apostes). Pel que fa a l'agència, la capacitat d'actuar, es considera que es baixa, però es pot influir.

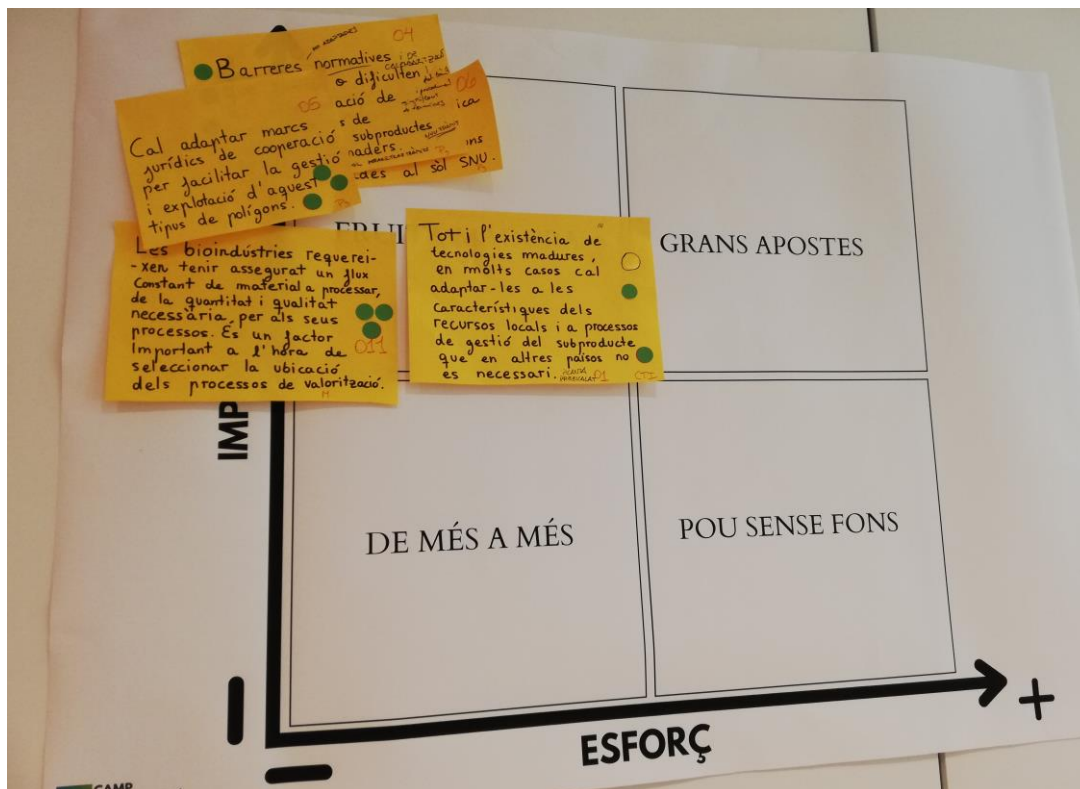
Pel que fa la l'obstacle 8 es torna a remarcar la importància i influència que pot tenir però es decideix aparcar-lo ja que s'està treballant en el REpte 3.

L'obstacle 9 es decideix aparcar, es considera que no es prioritari i també s'aporta la visió que el fet que altres regions estiguin apostant per la bioeconomia pot ser una forma de crear sinèrgies i cooperació, més que competència, pot ser un model a seguir.

Pel que fa a l'obstacle 10 es fa la reflexió que actualment el risc de competència no existeix ja que hi ha molt recurs disponible, però en un futur pot canviar.

Pel que fa a l'obstacle 11 (necessitat de flux constant de material a processar) és prioritari, requereix un esforç baix i té un gran impacte. A mes, des del BIOHUB es poden treballar, es considera fruita madura segons la matriu.

“Reflexió que ha fet un assistent: Segons criteris de distància al recurs (tenint un compte una superfície de 700 m² a la rodona), de transport, i de proximitat a nuclis (de més de 5000 habitants), la meitat de la superfície de Catalunya seia apta per la implantació d'un biopolígon.”



Finalment aquesta dinàmica dona com a resultat els obstacles sobre els quals es seguirà treballant en la jornada, els que requereixen menys esforç i tenen més impacte, identificats com a fruita madura en la matriu. La resta d'obstacles s'aparcen.

- 1) Marc normatiu. Es consideren els 3 obstacles de polítiques i governança, que tenen a veure amb normativa com un bloc a treballar.
- 2) Flux constant de material. Es fa la reflexió que aquest obstacle té a veure amb l'oferta i la demanda. Des de les institucions, des del BIOHUB no es pot generar oferta i demanda (ja existeix) pot ser l'ens que faciliti la comunicació entre empreses, recursos i demanda per generar la necessitat del biopolígon.
- 3) Tecnologies madures adaptades localment i escalades a nivell industrial.

PÀRQUING

Les reticències de la població a la implantació d'aquests processos de valorització pot incloure en la decisió dels ajuntaments dels municipis implicats de donar suport o no al polígon.

Altres regions també estan apostant fort per la promoció de la bioeconomia al seu territori, amb estratègies pròpies de captació d'inversions.

L'absència de carreteres o ferrocarrils adequats per transportar materials i productes podria ser un obstacle al desenvolupament del polígon.

Risc de competència dels recursos biològics renovables locals disponibles.

Manca de perfils professionals.

La posada en funcionament del biopolígon requereix un nivell important d'inversió a nivell urbanístic, de millora de vies de comunicació i de subministraments de serveis que no estan identificades.

PÀRQUING

Risc de competència dels recursos biològics renovables locals disponibles.

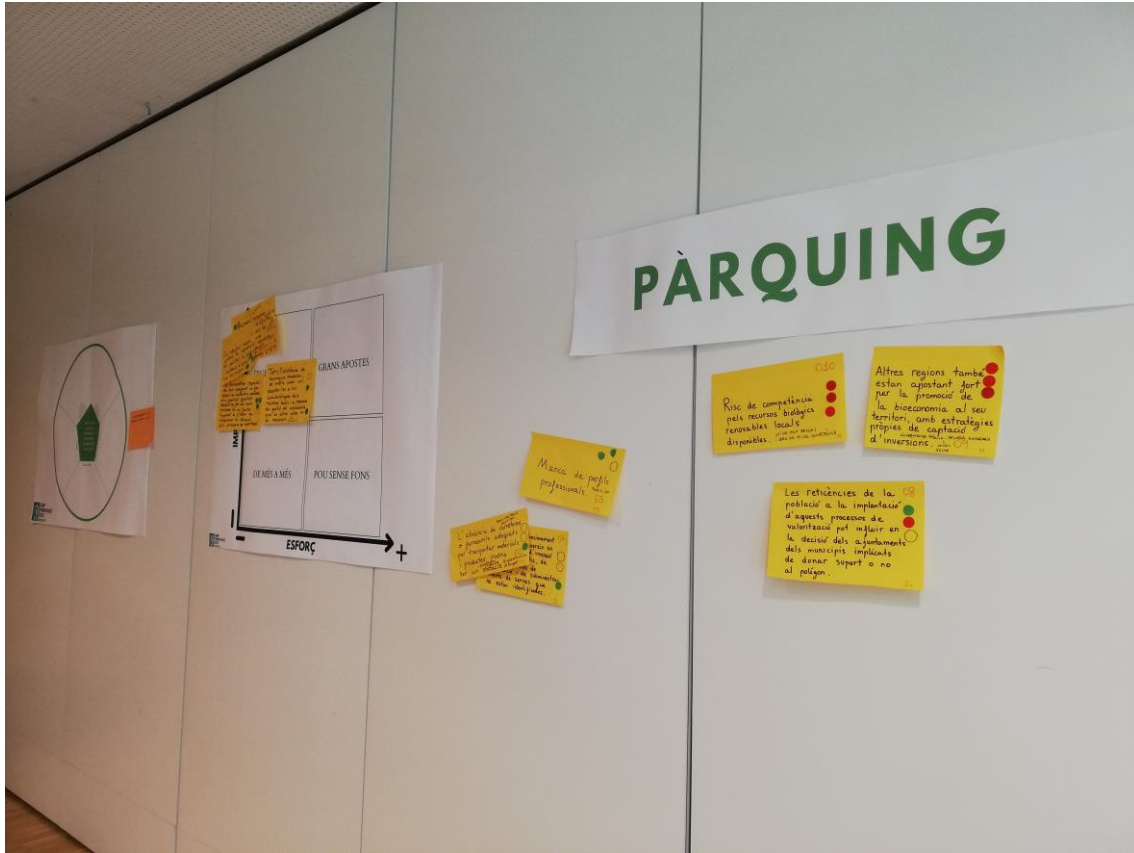
Altres regions també estan apostant fort per la promoció de la bioeconomia al seu territori, amb estratègies pròpies de captació d'inversions.

Manca de perfils professionals.

Les reticències de la població a la implantació d'aquests processos de valorització pot incloure en la decisió dels ajuntaments dels municipis implicats de donar suport o no al polígon.

L'absència de carreteres o ferrocarrils adequats per transportar materials i productes podria ser un obstacle al desenvolupament del polígon.

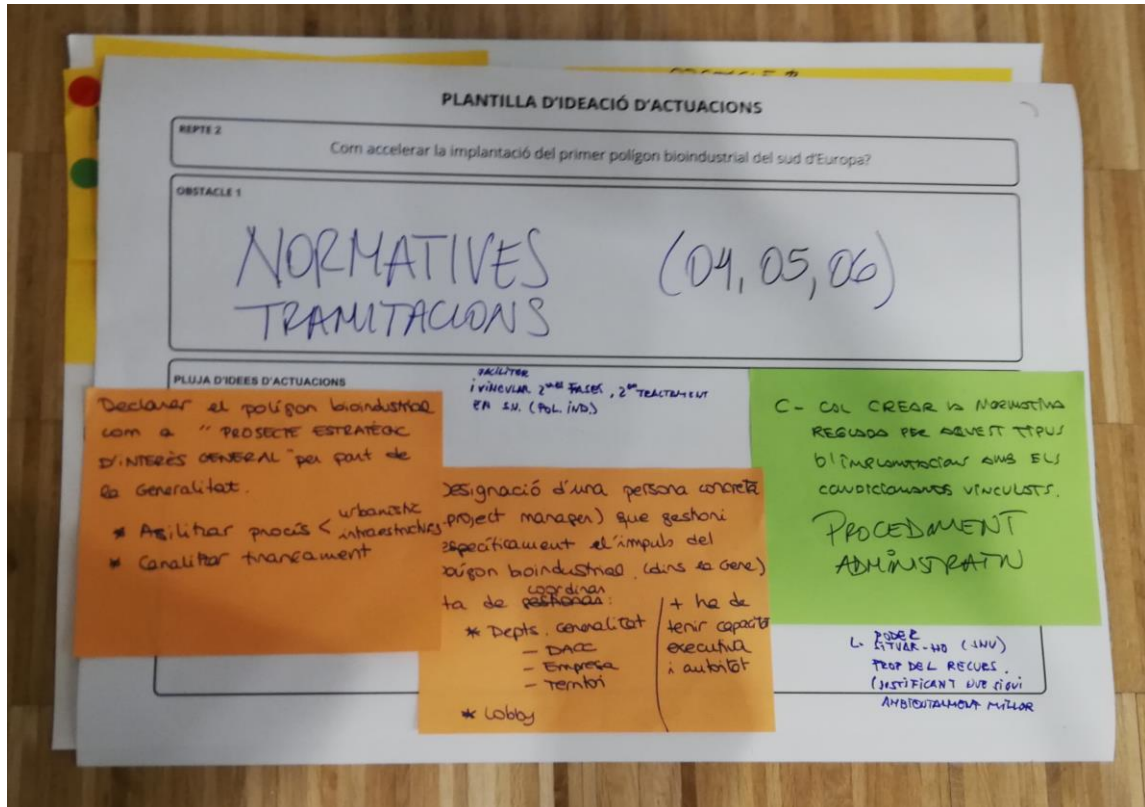
La posada en funcionament del biopolígon requereix un nivell important d'inversió a nivell urbanístic, de millora de vies de comunicació i de subministraments de serveis que no estan identificades.



3.2 DINÀMICA 2: DEFINIM I PRIORITZEM FACILITADORS PER SUPERAR ELS OBSTACLES

Identificació d'actuacions concretes (propostes) per abordar els obstacles prioritzats.

3.2.1 Obstacle1. Normatives, tramitacions (04, 05, 06)



Les propostes d'accions que han sortit dels debats son les següents:

1. Una de les propostes és crear *lobby* executiu de territori de terres de ponent recolzat per un equip tècnic i jurídic que tingui un full de ruta definit i tingui identificats reptes i actuacions. Tindria les funcions de detectar traves administratives i normatives amb que es troba el projecte i treballar per trobar solucions i pressionar per desencallar.
Es discuteix que passa si es crea un *lobby* semblant per crear un biopolígon per en un altre territori. No hi ha problema, no es competència, es busca facilitar i resoldre converses amb administracions, i cooperació. S'arriba a la conclusió que aquesta es la funció que té el BIOHUB, fer de "grup motor" (la paraula lobby no agrada en general) amb experts.
2. Una altra proposta es que hi hagi una figura a l'administració amb el rol de coordinació/*project manager*, i que aquesta persona estigui en contacte amb tots els departaments .
Aquesta figura ja existeix però falta que tingui capacitat executiva Requereix poc esforç (es voluntat política) i té molt impacte.
3. Declarar polígon bioindustrial com a projecte estratègic

Es debat sobre que aquesta figura existeix a la legislació falta que es doni aquest grau de projecte estratègic a nivell de Catalunya per facilitar la tramitació.

També surt a debat que tot i que existeix la figura, no està del tot definida, això podria ser una oportunitat per treballar en aquesta definició de projecte estratègic.

Esforç poc impacte alt

4. Treballar per què el **planejament director urbanístic** delimiti zones per ús de biopolígons.

Molt esforç, molt impacte

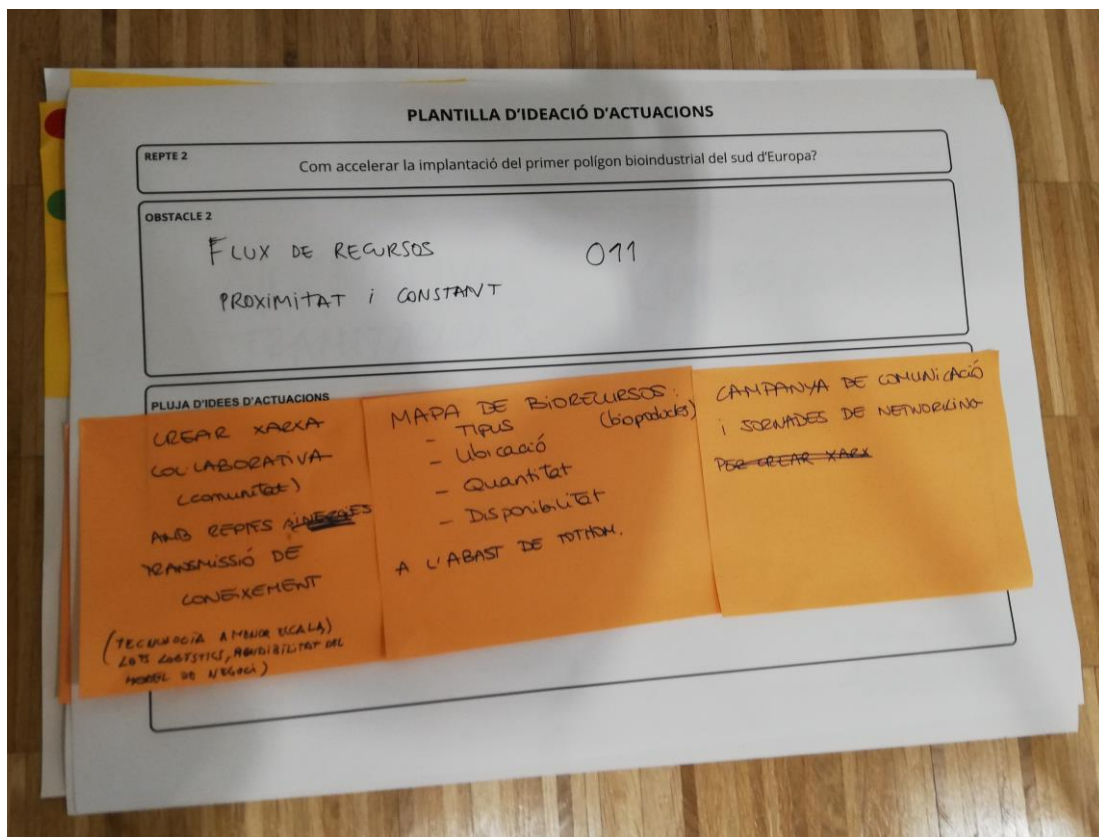
5. Agilitzar la tramitació, definint processos de normativa clara per reduir terminis i tenir un *timing* clar.

Crear normativa reglada quan es compleixen uns condicionants per fer la implantació més ràpida i solapar tràmits de OTAA, territori, etc.

La proposta es que per aquest tipus d'implantacions hi hagi una documentació i tramitació reglada que sigui més fàcil i ràpida en cas que es compleixin uns determinats condicionants. Els condicionants s'haurien de definir, es proposa tenir en compte la proximitat als recursos, la suficiència de recurs, les infraestructures existents, i la proximitat de polígons industrials que utilitzin els bioproductes finals de les bioindústries.

Poc esforç, molt impacte.

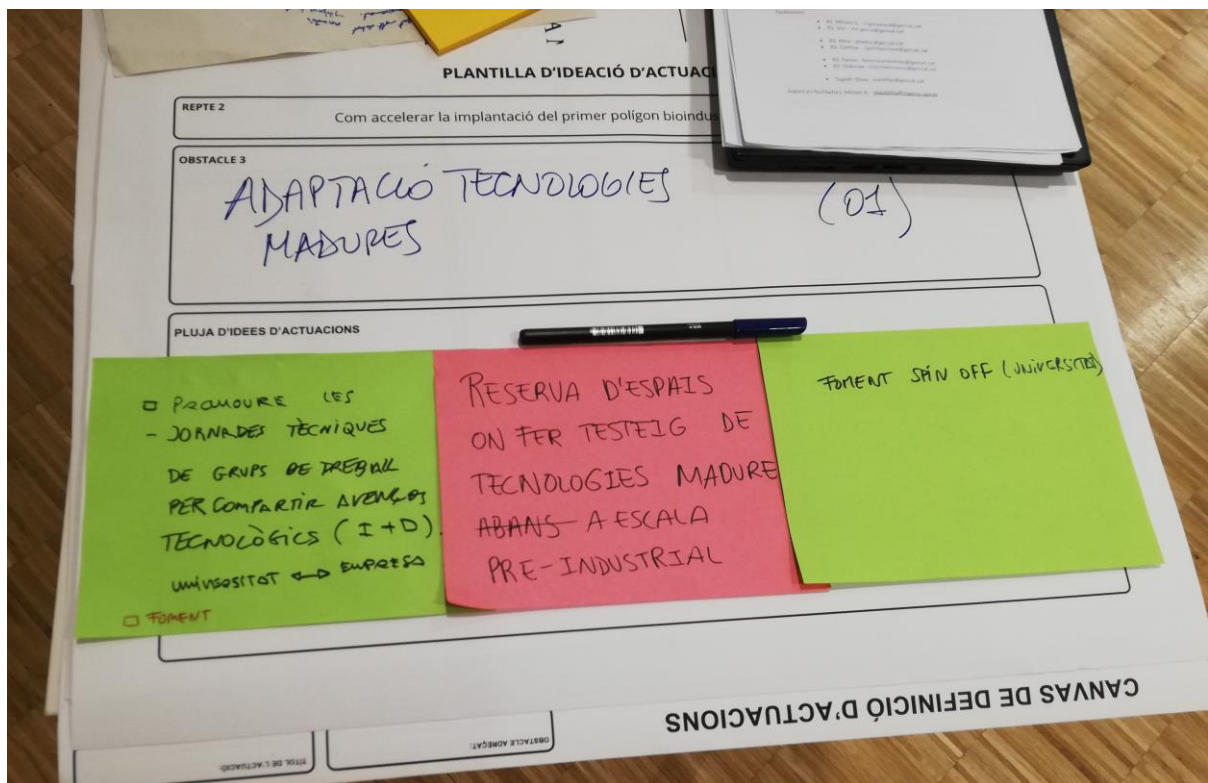
3.2.2 Obstacle 2. Flux de recursos proximitat i constant (11)



Les propostes d'accions que han sortit dels debats son les següents:

1. Generar mapa de biorecursos per tipus, recursos, etc. que estigui a l'abast de tothom. (base de dades accessible)
Esforç baix (perquè diputació ja ho ha fet) i impacte molt alt
2. Campanyes de comunicació i jornades de *networking*. Es necessari que empreses que gestionen aquests residus tinguin coneixement de les possibilitats
Esforç baix, impacte mig-alt.
3. Crear xarxa col·laborativa, comunitat. Per crear sinergies entre les empreses.
Grau esforç baix i impacte alt.
4. Modificació legislativa per revertir la possibilitat d'establir les plantes al lloc on hi ha els recursos.
Preveure que quan estigui ambientalment justificat es pugui fer la selecció i tractament del recurs en el sòl no urbanitzable (*es compara amb casos que han tingut lloc en processos d'extracció minera on, ambientalment és més favorable fer el procés de tractament del recurs al mateix lloc on d'on s'extreu tot i ser una activitat industrial*). Es debat aquesta qüestió i es determina que hauria d'estar molt ben justificat ambientalment. Es planteja el següent exemple: si hi ha una zona amb un seguit de granges, poder treballar per col·locar la bioindústria allà, encara que el sòl sigui no urbanitzable.
Esforç mig, impacte alt.
5. Models de de-centralització. Identificar i crear models de negoci rendibles que funcionin a petita escala per crear plantes petites on estan els recursos.
Poc esforç, molt impacte

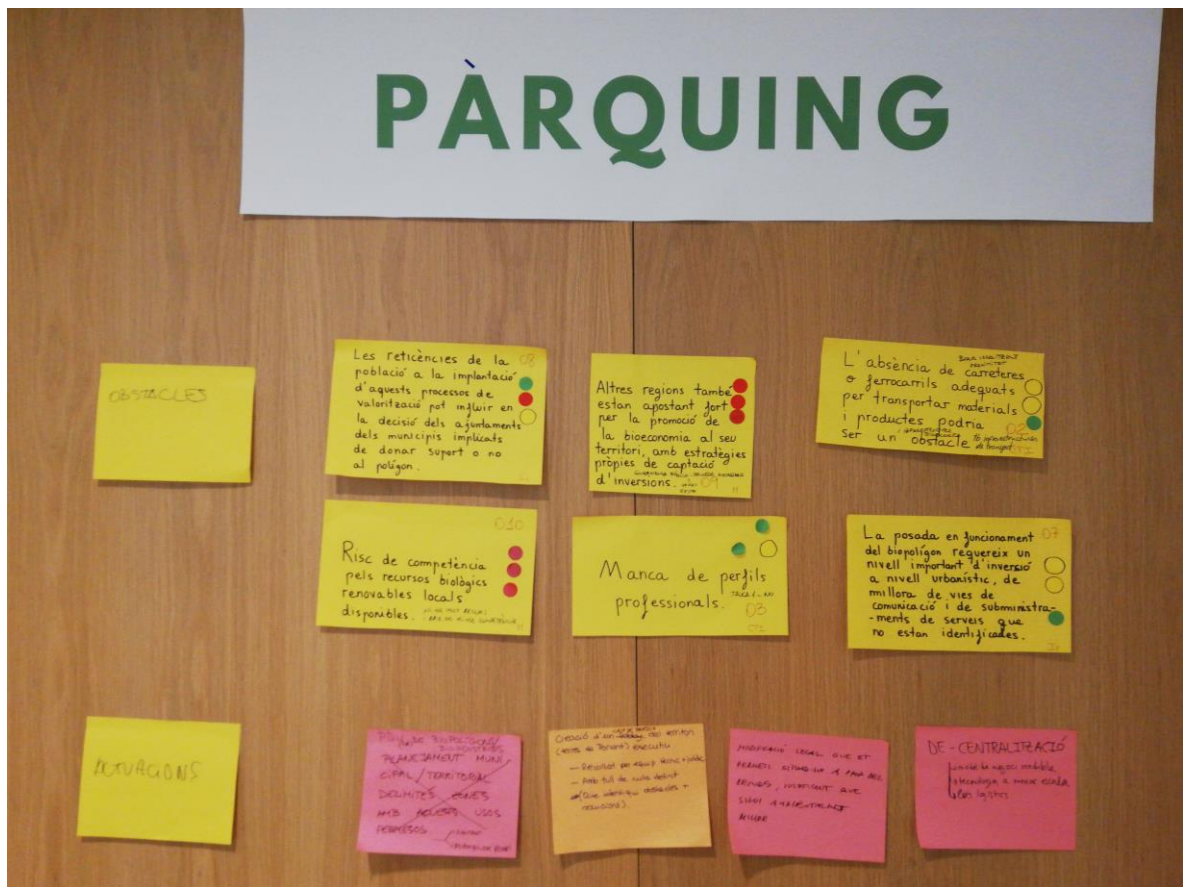
3.2.3 Obstacle 3. Adaptació tecnologies madures (01)



Les propostes d'accions que han sortit dels debats son les següents:

- 1) Promoure jornades tècniques
Poc esforç impacte alt
- 2) Foment creació d'empreses des de la universitat (spin-off)
Molt esforç (inversió important). Impacte alt a llarg termini (gran aposta)
- 3) Reserva d'espai per testejar noves tecnologies
És el concepte de BIOHUB CAT TECH – accés obert
Gran esforç i molt impacte (gran aposta)

3.2.4 Obstacles + actuacions que es queden al pàrquing



3.3 DINÀMICA 3: CONCRETEM ACTUACIONS PER ACTIVAR ELS FACILITADORS

Definició d'actuacions prioritzades a través dels canvas

Cada grup treballa 3 actuacions i s'obté 1 canvas per actuació.

Model canvas.

- 1- Definir proposta de valor
- 2- Públic objectiu (segmentació) i beneficiaris
- 3- Canals de comunicació, per adreçar l'actuació
- 4- Tipus d'intervenció
- 5- Impacte esperat. Qins impactes tindran les actuacions
- 6- Definim activitats clau. Tasques concretes
- 7- Identificar recursos clau i actors clau
- 8- Organitzacions i actors clau
- 9- Costos i esforços

3.3.1 Obstacle 1. Normatives i tramitacions

Actuació 1.1. Establir la figura de project manager, de gestor de projectes que facin el seguiment de la tramitació.

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS		OBSTACLE ADREÇAT: 1-3	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ:
RECURSOS CLAU 7 <small>Quins menes de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</small>	ACTIVITATS CLAU 6 <small>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</small> 1- JUSTIFICAR I RESOLURE EL TRÀMITI SOLS PER LES ACTUACIONS 2- DEFINIR LES ACTIVITATS NECESSÀRIES DEL GESTOR PER FER COMPLIR LES CONDICIONS DE LES PAÏS, TRÀMITI I TERMINIS.	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 <small>Quin es el format de la intervenció adreçat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</small>	OBSTACLE ADREÇAT: 4 NORMATIVES, TRAMITACIONS
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 <small>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers?</small> 1- GENERALITAT DE CATALUNYA. 2- ESTATUS COST.	CANALS 3 <small>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</small>	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 <small>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quins posicions ocupen respecte de l'obstacle adreçat?</small> 1- GESTOR DEL BIOPOLÍGEN 2- EMPRESES QUE s'IMPROMEN 3- PAÏSIA ADMINISTRACIÓ	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: PROJECT MANAGER-GESTOR
COSTOS I ESFORÇOS 9 <small>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</small>	IMPACTE ESPERAT <small>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</small>	PROPOSTA DE VALOR 1 <small>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</small> 1- CONCENTRACIÓ I SEGUIMENT DE TOT EL PROCEDIMENT PER ASSOLIR EL MÀXIM NIVEL D'EFFICIÈNCIA DEL TRÀMIT	

Actuació 1.2. Establir un procediment i normativa específica que doni resposta a les necessitats actuals. Generar un marc normatiu específic per agilitzar aquestes implantacions

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS			OBSTACLE ADREÇAT: 1 NORMATIVES, TRAMITACIONS	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: NORMATIVA ESPECÍFICA, PROLEDM.
<p>RECURSOS CLAU 7</p> <p>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? (RH, HRI, financers, relacionals?)</p>	<p>ACTIVITATS CLAU 6</p> <p>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</p> <p>1 IDENTIFICAR NECESSITATS.</p> <p>2 IDENTIFICAR RECURSOS I ANARIT PER L'IMPLEMENTACIÓ DEIS RECURSOS A TIRADA D'UNA PLA DIRECTIVA.</p> <p>3 UNICAR UNES ORGANISACIONS I ADULTIANS (PER APROFITEJER SINERGIES ENTRE ACTIVITATS)</p> <p>4 DEFINIR UNA INTERVENCIÓ PER A INSTÀNCIA ESPECÍFICA. → MANA TANT → CREAR UN MARC NORMATIU</p>	<p>TIPUS D'INTERVENCIÓ 4</p> <p>Quin és el format de la intervenció adreçada per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</p>	<p>PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2</p> <p>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?</p> <p>RECEPTORS:</p> <p>→ PRODUCTORS DE RECURSOS (SOPORTE) (B) → FORMES VINCULATS QUE PUGAN GENERAR VALOR.</p> <p>→ SECTOR → VALORANTIS D'UN RECURS</p>	<p>PROPOSTA DE VALOR 1</p> <p>Per què ho som i entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</p> <p>PO → LA NORMATIVA VIGENT NO RESPON A LES NECESITATS DE TRAMIT I TEMPS ASSOCIATS PER AQUESTES IMPLEMENTACIONS EUROPEES.</p> <p>OM → GENERAR UN MARC NORMATIU ESPECÍFIC PER AGLITJAR AQUESTES IMPLEMENTACIONS I DE PERMETRE FLEXIBILITAT EN LES IMPLEMENTACIONS FUTURES.</p>
<p>ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8</p> <p>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers?</p> <p>1 - PRODUCTORS - EMERGENS.</p> <p>2 - BLOCUS CAS</p> <p>3 - AJUNTAMENT</p> <p>4 - BIPUBLICON</p> <p>5 - CAMBELL COMERCIAL</p> <p>6 - GOVERNAMENT DE CATALUNYA</p>	<p>CANALS 3</p> <p>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</p>	<p>COSTOS I ESFORÇOS 9</p> <p>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</p>		
			<p>IMPACTE ESPERAT</p> <p>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</p>	

Actuació 1.3. Declara la implantació del biopolígon com a projecte estratègic.

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS			OBSTACLE ADREÇAT: 4 NORMATIVES, TRAMITACIONS	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: PROJECTE ESTRATÈGIC (INT. 60)
RECURSOS CLAU 7 <small>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, H&E, financers, relacionals?</small>	ACTIVITATS CLAU 6 <small>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</small> - INTERVENIR EN LA DEFINICIÓ DE QUÈ ÉS UN PROJECTE ESTRATÈGIC. (VARIABLES) (?)	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 <small>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un taller? Un producte?</small>	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 <small>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quins podrien ocupar respecte de l'obstacle adreçat?</small> POSSIBLES ACTORS INTERES EN BIOPOLIGON. ACTORS: - EMPTAET - PNC. AUT. PNC. (ACADÈMIC) - EROSI S.I. R+D .../...	PROPOSTA DE VALOR 1 <small>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</small> AGIRACIÓ TRAMITS.
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 <small>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials aliats o enemics?</small> - GENERALITAT CAT. - BIOTUB CAT.	CANALS 3 <small>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</small>	COSTOS I ESFORÇOS 9 <small>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</small>		
			IMPACTE ESPERAT 5 <small>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</small>	

3.3.2 Obstacle 2. Flux de recursos de proximitat i constant

Actuació 2.1. Crear una xarxa col·laborativa

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS

OBSTACLE ADREÇAT: 0.2
FLUX DE RECURSOS PROXIMITAT I CONSTANT

TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: **CREAR XARXA COL·LABORATIVA**

<p>RECURSOS CLAU 7</p> <p>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</p> <ul style="list-style-type: none"> * acters de la quadruple helix. * proveïdors de serveis experts (administradors de les actuacions, comunicació, etc.) 	<p>ACTIVITATS CLAU 6</p> <p>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</p> <ul style="list-style-type: none"> * Seminars de networking * Plataforma (online) / comunitat virtual per fomentar d'intercanvi d'informació i coneixement * Direcció empresarial * Participació en projectes europeus. * Llistes o empreses / models inspiradors. * Dramatització de la comunitat. 	<p>TIPUS D'INTERVENCIÓ 4</p> <p>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</p>	<p>PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2</p> <p>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Tots els actors de la quadruple helix. 	<p>PROPOSTA DE VALOR 1</p> <p>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Connectar els diversos agents del territori creant una veritable comunitat on es generin sinèrgies i projectes comuns. * Conèixer les necessitats, debilitats i fortaleses de les altres empreses. Això permetrà: ↳ Generació de nous oportunitats de negoci * Augment de la competitivitat dins el propi sector.
<p>ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8</p> <p>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers?</p> <ul style="list-style-type: none"> * acters de la quadruple helix. * proveïdors de serveis experts (administradors de les actuacions, comunicació, etc.) 	<p>CANALS 3</p> <p>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</p>	<p>COSTOS I ESFORÇOS 9</p> <p>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</p> <p><u>COSTOS FINANCERS</u> <u>COSTOS NO FINANCERS</u></p> <p><u>ESFORÇOS</u></p>		
<p>IMPACTE ESPERAT 5</p> <p>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</p>				

Actuació 2.2. Generar un mapa de biorecursos / bioproductes

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS

OBSTACLE ADREÇAT: 0.2
FLUX DE RECURSOS PROXIMITAT I CONSTANT

TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: **MAPA DE BIORECURSOS / BIOPRODUCTES**

<p>RECURSOS CLAU 7</p> <p>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</p>	<p>ACTIVITATS CLAU 6</p> <p>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</p> <ul style="list-style-type: none"> * identificació i llistat dels biorecursos * generalització i quantificació dels biorecursos. * caracterització dels biorecursos * detecció dels actors marketplaces per a caracterització periòdica de la base de dades * divulgació i promoció del resultat final del mapa. <p>(i) responsable</p>	<p>TIPUS D'INTERVENCIÓ 4</p> <p>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</p>	<p>PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2</p> <p>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Agents públics i privats. * Generadors de biorecursos * Demandants de biorecursos * Promotors i inversors de biorecursos i productes. * Agents tecnològics 	<p>PROPOSTA DE VALOR 1</p> <p>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Listar, caracteritzar i quantificar, caracteritzar els biorecursos del territori.
<p>ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8</p> <p>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers?</p> <ul style="list-style-type: none"> * associacions de bioproductes (farmacèutics, cospèctics, alimentaris) * Agència Catalana de Recerca * Centres tecnològics * Entitats locals (ajuntaments, etc.) * Mitjans de comunicació 	<p>CANALS 3</p> <p>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Internet * Tribunes i organitzacions empresarials * Cambres de Comerç 	<p>COSTOS I ESFORÇOS 9</p> <p>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</p>		
<p>IMPACTE ESPERAT 5</p> <p>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</p>				

Actuació 2.3. Fer campanya de comunicació i jornades networking

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS

OBSTACLE ADREÇAT: **O 2**
FLUX REQUESOS PRÒXIMITAT/CANVIANT

TÍTOL DE L'ACTUACIÓ:
CAMPANYA COMUNICACIÓ I JORNADES NETWORKING

RECURSOS CLAU 7
 Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?

ACTIVITATS CLAU 6
 Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.

- * Jocs networking
- * Campanyes de sensibilització
- * Reunions amb universitat i centres de recerca + GenCAT Equipament
- * Tallers amb escoles i instituts
- * Hackatons
- * Pràctiques
- * Reunions amb prescriptors
- * XXSS
- * Vistes prescriptors/interpres i trectors

TIPUS D'INTERVENCIÓ 4
 Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?

PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2
 Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?

- * Ciutadania
- * Actors del sector (empreses i generadors de bioenergia)
- La Quilople helix

PROPOSTA DE VALOR 1
 Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?

- * Sensibilització de la ciutadania i actors del sector i d'inversors al projecte

ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8
 Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blocadors o sòcio-opositors?

- Quilople helix
- consellers + governadors bioenergia
- agents tecnològics i del coneixement

CANALS 3
 Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?

CANALS 3
 Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?

PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2
 Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?

PROPOSTA DE VALOR 1
 Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?

COSTOS I ESFORÇOS 9
 Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?

IMPACTE ESPERAT
 Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?

3.3.3 Obstacle 3. Adaptació de tecnologies madures

Actuació 3.1: Foment spin-off universitats

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS					OBSTACLE ADREÇAT: 0.3. ADAPTACIÓ TECNOLOGIES MADURES	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: FOMENT SPIN-OFF UNIVERSITATS
RECURSOS CLAU 7 Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? (RH, RH, financers, relacionals)?	ACTIVITATS CLAU 6 Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica. <ul style="list-style-type: none"> - Crear d'ecosistema en termes de spin-off a nivell d'universitats. - Buscar finançament als projectes amb possibilitat de formació de spin-off. - Attractar foment del treball de recerca. 	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 Quin és el format de la intervenció adreçada per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quins podria ocupar respecte de l'obstacle adreçat? <ul style="list-style-type: none"> - Empreses vinculades. - Personal investigador. 	PROPOSTA DE VALOR 1 Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle? <ul style="list-style-type: none"> - Facilitar a grups d'investigadors la formació de spin-off, permetre treballar de manera més exhaustiva en l'ecosistema industrial de noves tecnologies. 	CANALS 3 Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?	
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per dur endavant l'actuació? Potencials bloquejers o aliats operatius? <ul style="list-style-type: none"> - Universitats / Centres de Recerca - Ecosistema finançament - Empreses vinculades / Cambrà 	COSTOS I ESFORÇOS 9 Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?	IMPACTE ESPERAT 5 Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?				

Actuació 3.2. Promoure jornades tècniques i de grups de treball empreses / universitat

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS					OBSTACLE ADREÇAT: 0.3. ADAPTACIÓ TECNOLOGIES MADURES	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: PROMOURE LES JORNADES TÈCNiques DE GRUPS DE TREBALL (UNIV./EMPRESA)
RECURSOS CLAU 7 Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? (RH, RH, financers, relacionals)?	ACTIVITATS CLAU 6 Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica. <ul style="list-style-type: none"> - Grups de treball que agrupin avanços tecnològics - Crear base de dades - Casos pràctics 	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 Quin és el format de la intervenció adreçada per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quins podria ocupar respecte de l'obstacle adreçat? <ul style="list-style-type: none"> - Empreses - Universitats - Productors de recursos de biomassa 	PROPOSTA DE VALOR 1 Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle? <ul style="list-style-type: none"> - Compartir coneixement - Generar un ecosistema col·laboratiu en R&D - Facilitar i generar sinergies 	CANALS 3 Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?	
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per dur endavant l'actuació? Potencials bloquejers o aliats operatius? <ul style="list-style-type: none"> - Universitats - Centres tecnològics - ACCIÓ - Empreses locals - Admin. Pública 	COSTOS I ESFORÇOS 9 Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?	IMPACTE ESPERAT 5 Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?				

Actuació 3.3. Reserva d'espais on fer testeig de tecnologies madures a escala pre-industrial

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS

OBSTACLE ADREÇAT: **O.B. ADAPTACIÓ TECNOLOGIES MADURES**

TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: **RESERVA D'ESPAIS ON FER TESTEIG DE TECNOLOGIES MADURES A ESCALA PRE-INDUSTRIAL**

<p>RECURSOS CLAU 7</p> <p>Quins menys de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? (RRH, financers, relacionals?)</p>	<p>ACTIVITATS CLAU 6</p> <p>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prova de mercat - Lloguer equipament - Recerca - Comunicació entre actors (universitat, empreses, admin) 	<p>TIPUS D'INTERVENCIÓ 4</p> <p>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</p>	<p>PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2</p> <p>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quins podria ocupar recursos de l'obstacle adreçat?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Start-ups amb pocs pils - Grans Empreses (- Inversors) 	<p>PROPOSTA DE VALOR 1</p> <p>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</p> <ul style="list-style-type: none"> - IMPLEMENTACIÓ DE NOVES ACTIVITATS INDUSTRIALS A TRIBES (ESCALA INDUSTRIAL) - ACCÈS OBERT - CONSOLIDACIÓ / DEMOSTRACIÓ PROCESSOS - VALIDACIÓ DE MERCAT
<p>ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8</p> <p>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencialment aliats o aliats opoants?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Universitats - Empreses locals - Administració pública - Centres tecnològics 		<p>CANALS 3</p> <p>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</p>	<p>ECOSISTEMA INNOVACIÓ</p>	
<p>COSTOS I ESFORÇOS 9</p> <p>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tipus de tecnologies necessàries i els seu cost 		<p>IMPACTE ESPERAT 5</p> <p>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</p>		

4. REpte 3: COM PROMOURE L'ACCEPTACIÓ SOCIAL DE LA BIOECONOMIA COM A NOU MODEL PRODUCTIU A PARTIR DE GENERAR UN NOU RELAT I INDICADORS?

Primer es treballen els obstacles que ja estan identificats (dividits en 5 dimensions). Lectura dels obstacles ja proposats, familiarització, debat, considerar si cal fer modificacions.

CAMP D'INNOVACIÓ BIOHUB CAT 5/10/23

REpte 3. COM PROMOURE L'ACCEPTACIÓ SOCIAL DE LA BIOECONOMIA COM A NOU MODEL PRODUCTIU A PARTIR DE GENERAR UN NOU RELAT I INDICADORS?

OBSTACLES IDENTIFICATS:

• Ciència, tecnologia, infraestructures:

- 1 -Els centres d'investigació no posen prou en valor les seves capacitats per potenciar el desenvolupament local de la bioeconomia i els seus impactes positius.
- 2 -El model de transferència de les universitats pot incentivar indirectament a la privatització d'aquest coneixement.

• Polítiques i governança

- 3 -La gran majoria d'entitats locals no són conscients del rol que poden jugar per afavorir el desenvolupament local de la bioeconomia a través de polítiques locals específiques.
- 4 -Incoherència entre les polítiques i baix alineament (catalogació de projectes estratègics sense discriminar el tipus d'impacte).

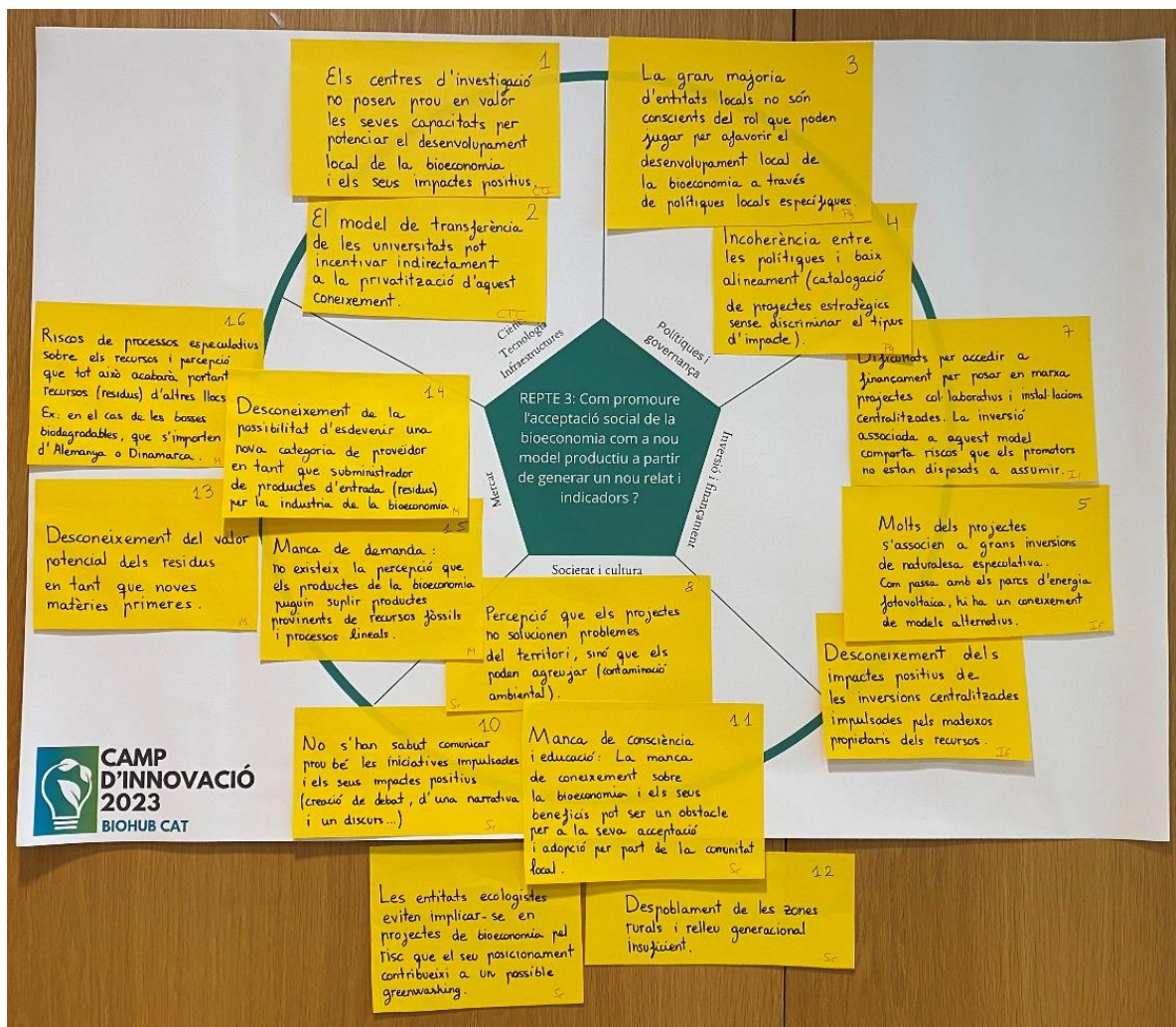
• Inversió i finançament

- 5 -Molts dels projectes s'associen a grans inversions de naturalesa especulativa. Com passa amb els parcs d'energia fotovoltaica, hi ha un desconeixement de models alternatius.
- 6 - Desconeixement dels impactes positius de les inversions centralitzades impulsades pels mateixos propietaris dels recursos.
- 7 -Dificultats per accedir a finançament per posar en marxa projectes col·laboratius i instal·lacions centralitzades. La inversió associada a aquest model comporta riscos que els promotors no estan disposats a assumir.

• Societat i cultura

- 8 -Percepció que els projectes no solucionen problemes del territori, sinó que els poden agreujar (contaminació ambiental).
- 9 Les entitats ecologistes eviten implicar-se en projectes de bioeconomia pel risc que el seu posicionament contribueixi a un possible *greenwashing*.

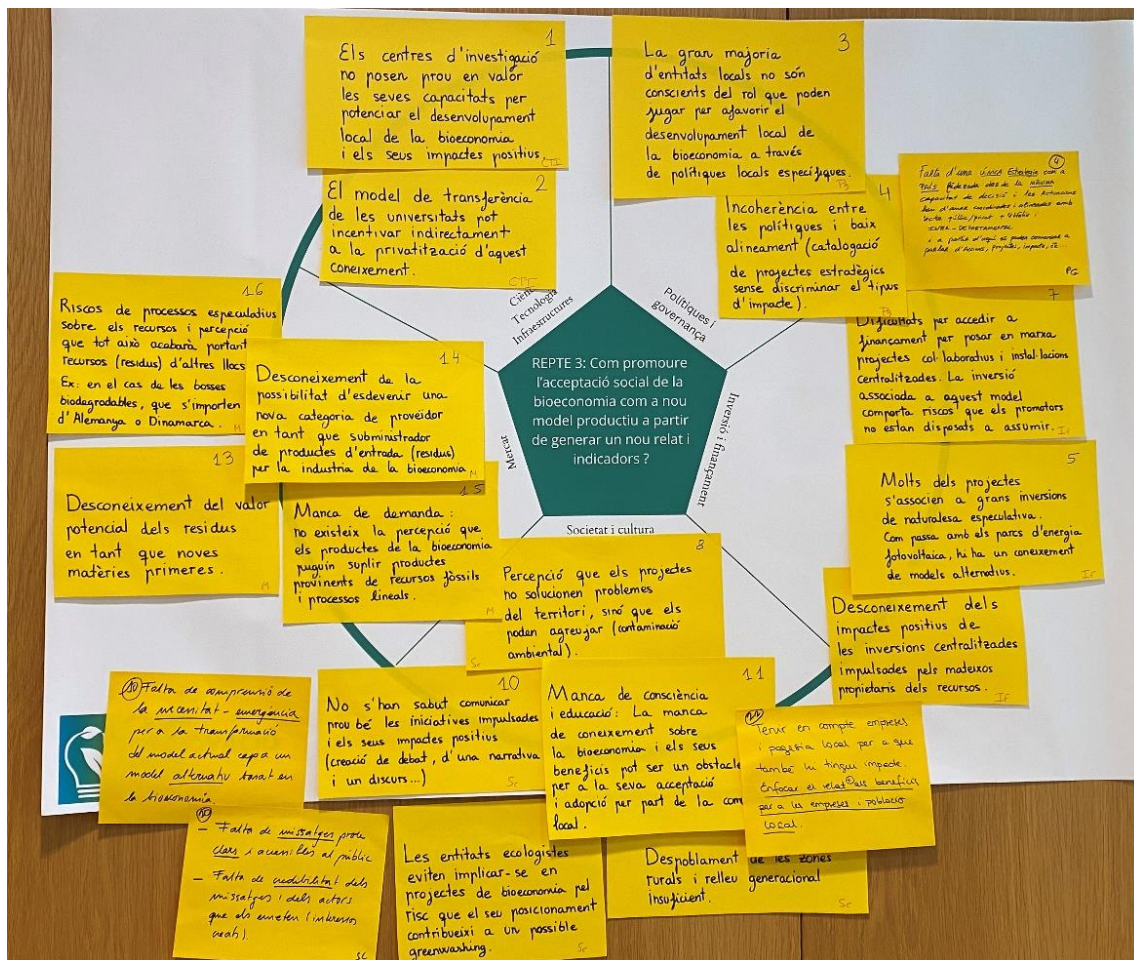
- 10 -No s'han sabut comunicar prou bé les iniciatives impulsades i els seus impactes positius (creació de debat, d'una narrativa i un discurs...)
- 11 -Manca de consciència i educació: La manca de coneixement sobre la bioeconomia i els seus beneficis pot ser un obstacle per a la seva acceptació i adopció per part de la comunitat local.
- 12 -Despoblament de les zones rurals i relleu generacional insuficient.
- 13 • Mercats
 - Desconeixement del valor potencial dels residus en tant que noves matèries primeres.
- 14 -Desconeixement de la possibilitat d'esdevenir una nova categoria de proveïdor en tant que subministrador de productes d'entrada (residus) per la indústria de la bioeconomia.
- 15 -Manca de demanda: no existeix la percepció que els productes de la bioeconomia puguin suplir productes provinents de recursos fòssils i processos lineals.
- 16 -Riscos de processos especulatius sobre els recursos i percepció que tot això acabarà portant recursos (residus) d'altres llocs. Ex: en el cas de les bosses biodegradables, que s'importen d'Alemanya o Dinamarca.



4.1 DINÀMICA 1: DEFINIM I PRIORITZEM OBSTACLES QUE CAL SUPERAR

S'afegeixen comentaris i observacions als obstacles 10, 11 i 4.

- **10. Manca de comunicació:** es destaca la manca de missatges prou clars i accessibles al públic, la manca de credibilitat dels missatgers i dels actors que els emeten. Cal fer més pedagogia a les persones mediàtiques o mitjans de comunicació que transmeten la info a la població.
- **11. Manca de consciència i educació**
- **4. Incoherència entre les polítiques i baix alineament de projectes estratègics.** Es destaca una excessiva politització del tema que és tècnic i estratègic. Caldria transcendir més enllà del color polític. .



Finalment, es fa una selecció dels obstacles prioritaris que cal superar.

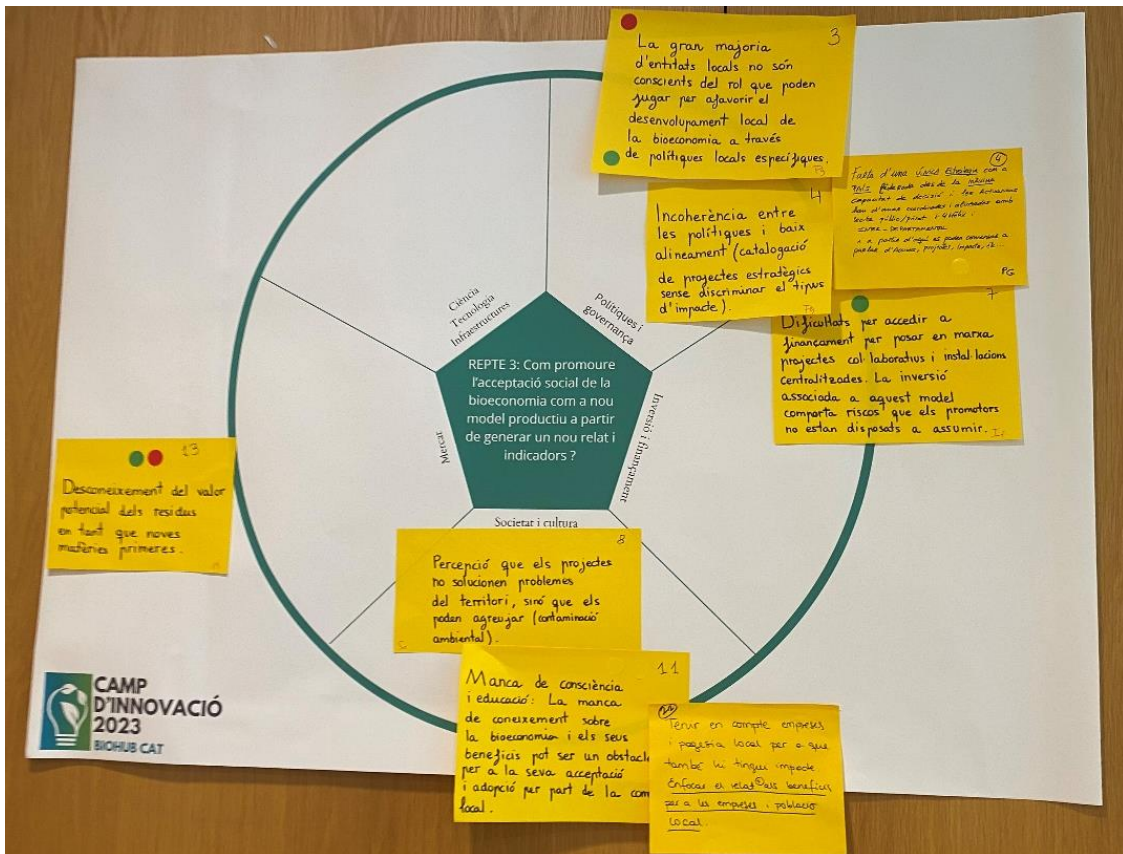
Com es prioritza? Mirant el grau que tenim de possibilitat de canviar des de la perspectiva de Catalunya, social, col·lectiva. Quines capacitats tenim per canviar. Podem fer-hi alguna cosa com a biohub?

Es posen gomets segons la viabilitat: vermell (no podem fer-hi res), groc (dubte), verd (podem fer-hi alguna cosa)



Els seleccionats (verd) son:

Obstacles 1, 5, 6, 7, 10, 13.



1
Els centres d'investigació
no posen prou en valor
les seves capacitats per
potenciar el desenvolupament
local de la bioeconomia
i els seus impactes positius.

5
Molts dels projectes
s'associen a grans inversions
de naturalesa especulativa.
Com passa amb els parcs d'energia
fotovoltaica, hi ha un coneixement
de models alternatius.

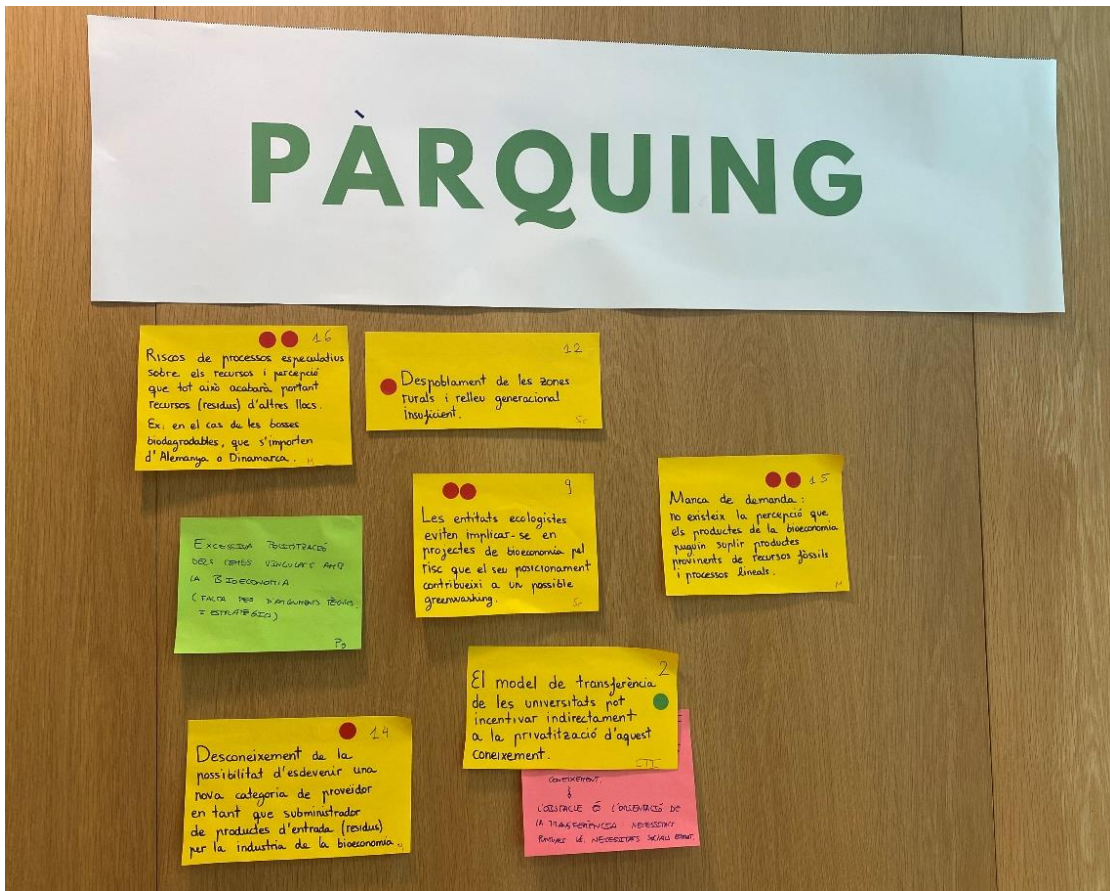
6
Desconeixement dels
impactes positius de
les inversions centralitzades
impulsades pels mateixos
propietaris dels recursos.

10
No s'han sabut comunicar
prou bé les iniciatives impulsades
i els seus impactes positius
(creació de debat, d'una narrativa
i un discurs...)

10
Falta de comprensió de
la necessitat comunicativa
- Falta de missatges prou
clars i accessibles al públic
- Falta de credibilitat dels
missatges i dels actors
que els emeten (interviews
veah).

SC

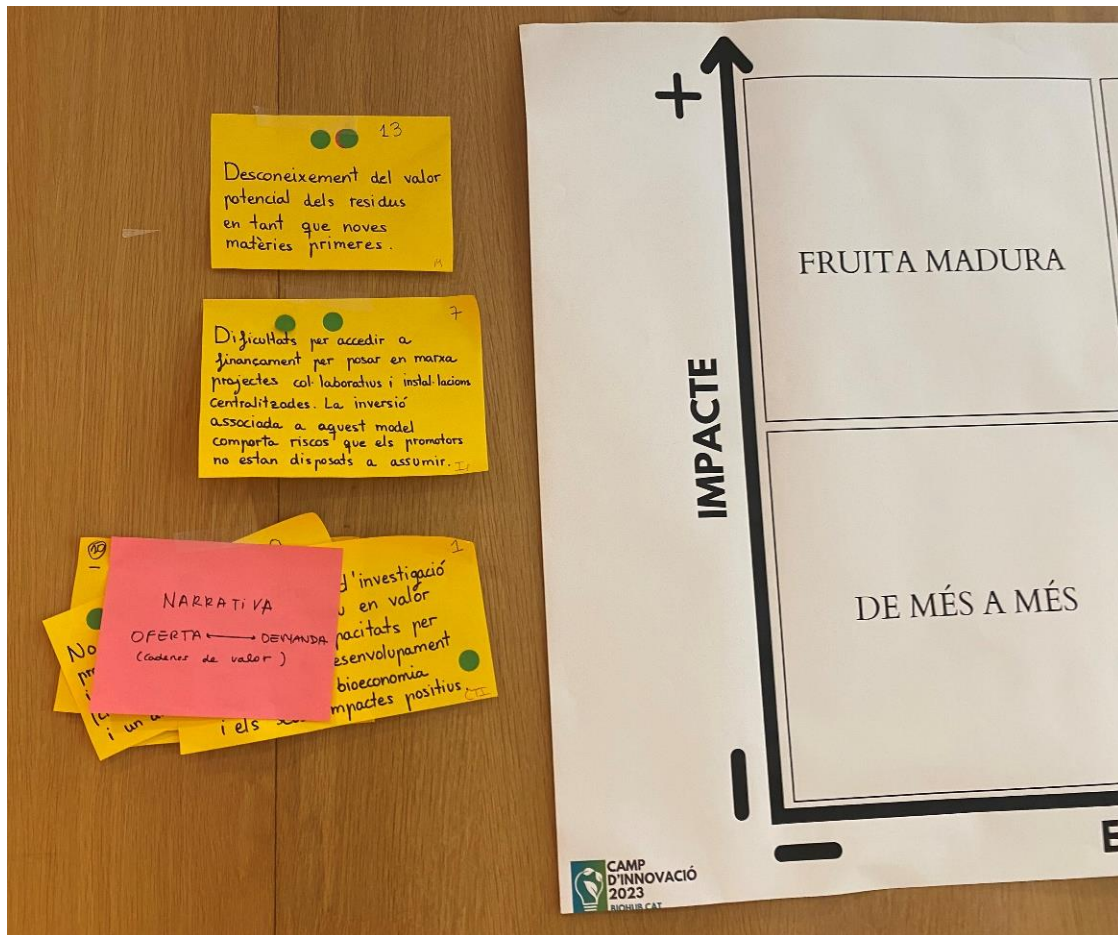
Els no seleccionats (vermells) van al pàrquing:



Els seleccionats (verds) es col·loquen al gràfic per acabar de prendre una decisió que quedar-se amb 3 obstacles. Se seleccionen els "fruita madura".



Es trien el 13, el 7 i el 10-1-15 (s'unifiquen 3 en 1 ja que estan molt relacionats).



Finalment, els obstacles elegits son:

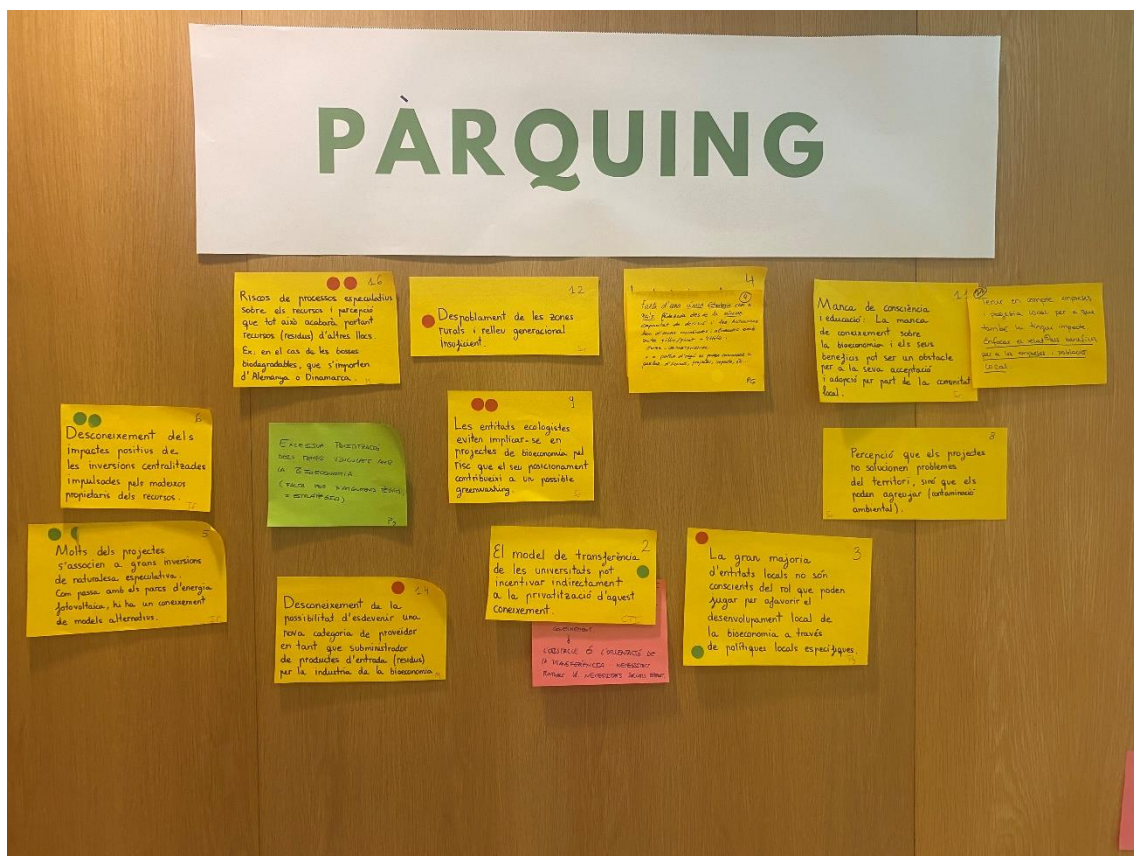
- **13 (obstacle 1):** desconeixement del valor potencial dels residus en tant que noves matèries primeres
- **7 (obstacle 2):** dificultats per accedir a finançament per posar en marxa projectes col·laboratius i instal·lacions centralitzades. La inversió associada a aquest model comporta riscos que els promotors no estan disposats a assumir
- **10-1-15 (obstacle 3):** narrativa (cadena de valor)

4.2 DINÀMICA 2: DEFINIM I PRIORITZEM FACILITADORS PER SUPERAR ELS OBSTACLES

Els obstacles elegits son:

- **13 (obstacle 1):** desconeixement del valor potencial dels residus en tant que noves matèries primeres
- **7 (obstacle 2):** dificultats per accedir a finançament per posar en marxa projectes col·laboratius i instal·lacions centralitzades. La inversió associada a aquest model comporta riscos que els promotors no estan disposats a assumir
- **10-1-15 (obstacle 3):** narrativa (cadena de valor)

Havent elegit aquests 3, el pàrquing queda així:



Decidim i prioritzem facilitadors o actuacions que permetin superar els obstacles elegits. 3 per cada obstacle (9 en total).

4.2.1 Facilitadors/actuacions obstacle 13 (obstacle 1)

Actuació 1:

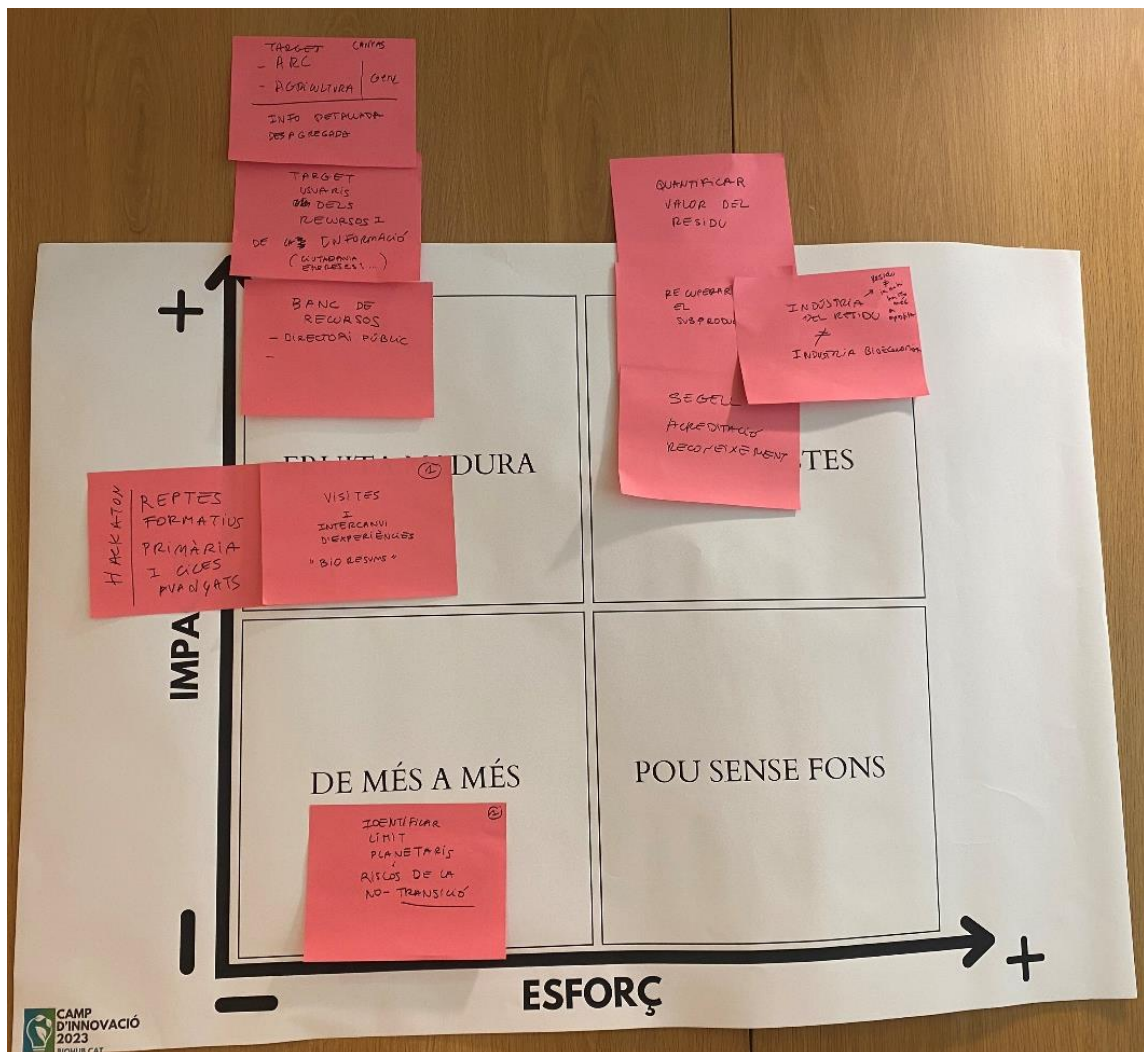
- Directori públic / banc recursos (borsa de recursos)
- Target usuaris. Diferenciar els tipus d'informació segons els usuaris. Diferent discurs quan busques inversors, quan busques conscienciar a la canalla. Qui té els traguets és ARC i Agricultura (tenen dades amb nom i cognoms dels generadors de residus)
- Crear noves categories, disseminar.

Actuació 2:

- Visites i intercanvi d'experiències (model empresarial)

Actuació 3:

- Reptes formatius des de primària però també en diferents sectors. Hackatons.



4.2.2 Facilitadors/actuacions obstacle 7 (obstacle 2)

Actuació 1:

- Servei d'assessorament i acompanyament. Píldores informatives...

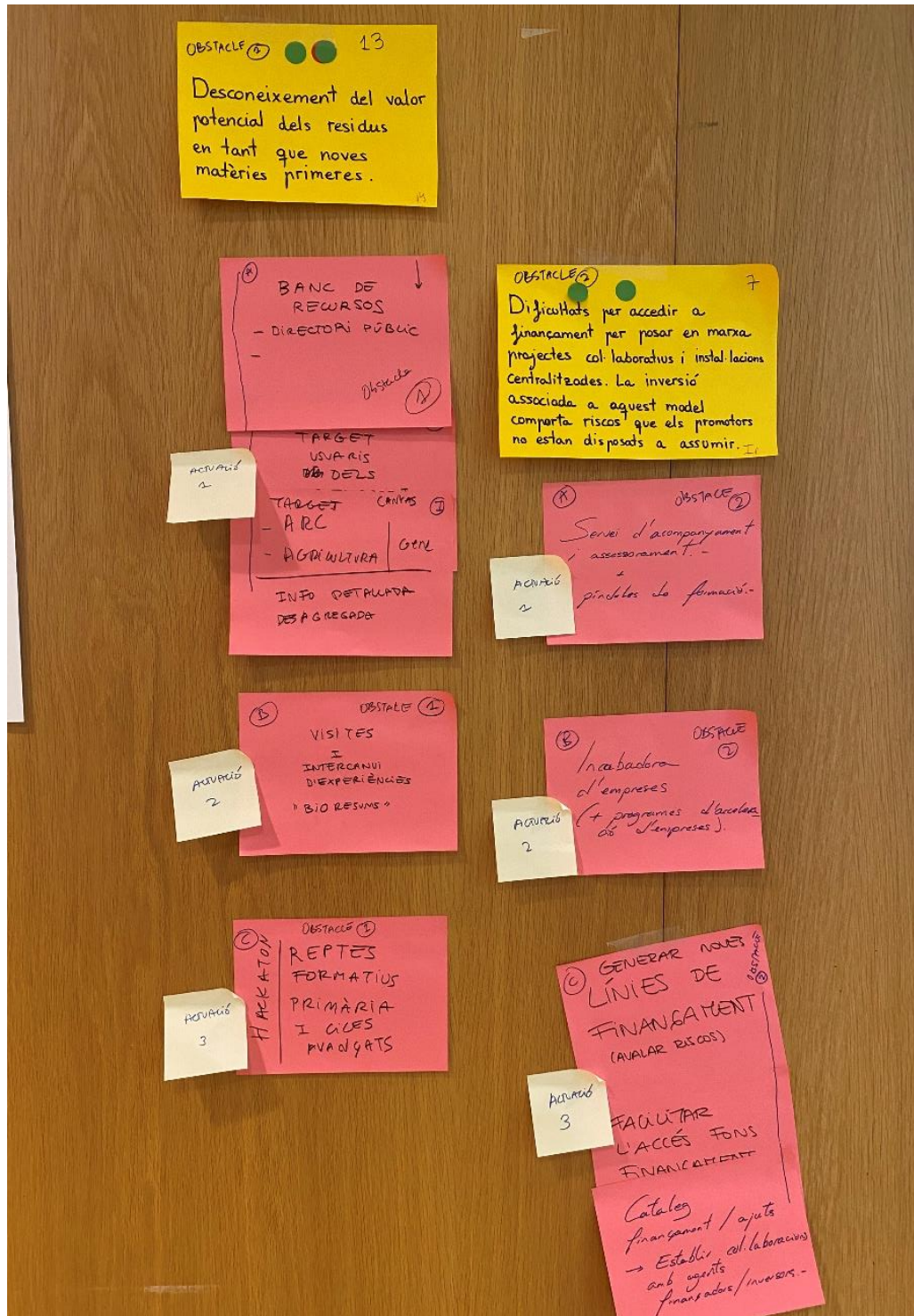
Actuació 2:

- Incubadora d'empreses on gent jove que vulgui crear alguna empresa en relació amb biohub bioeconomia.. puguin treballar en un lloc físic.

Actuació 3:

- Línies de Finançament: fer catàleg amb ajuts i serveis de finançament que recolsin l'impuls d'aquests projectes. Empreses inversores d'impacte. Facilitar accés a finançament.





4.2.3 Facilitadors/actuacions obstacle 10-15 (obstacle 3):

Actuació 1:

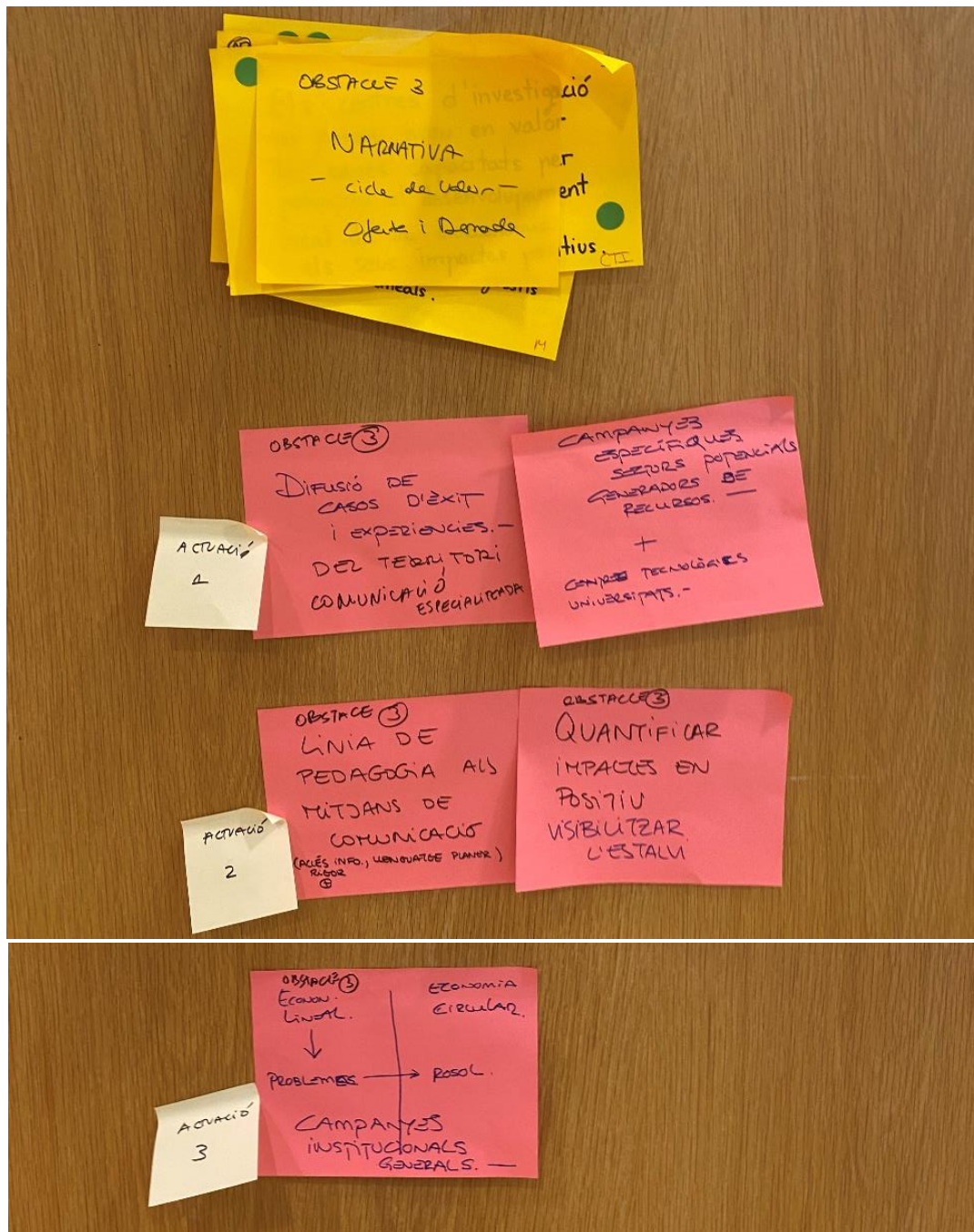
- Difusió de casos d'èxit properes perquè la gent sapigui que s'està fent i s'adoni dels impactes positius que s'estan generant. Campanyes personalitzades al territori.

Actuació 2:

- Fer pedagogia a la societat especialment als mitjans de comunicació. Que tinguin accés a la informació rigorós i que estguin conscienciats per transmetre bé la comunicació.
- Quantificar els impactes en positiu. Generar relat explicant que realment es una alternativa.

Actuació 3:

- Generar campanyes generals perquè arribi informació des d'un àmbit genèric i neutre que no generi desconfiança (enlloc de fer-ho des d'empreses).
- Campanyes específics a sectors potencials generadors de recursos.



4.3 DINÀMICA 3: CONCRETAM ACTUACIONS PER ACTIVAR ELS FACILITADORS

Concertar actuacions per activar els facilitadors. Només es fan 6 canvas.

4.3.1 Facilitadors/actuacions obstacle 13 (obstacle 1)

Actuació 1:

- Directori públic / banc recursos (borsa de recursos)
- Targete usuaris. Diferenciar els tipus d'informació segons els usuaris. Diferent discurs quan busques inversors, quan busques conscienciar a la canalla. Qui té els traguets és ARC i Agricultura (tenen dades amb nom i cognoms dels generadors de residus)
- Crear noves categories, disseminar.

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS

OBSTACLE ADEQUAT ¹⁰ Diferenciar-se i no tenir potencial dels recursos de tant que són múltiples praximes

TITOL DE L'ACTUACIÓ ¹¹ *Banc de Recursos*

<p>RECURSOS CLAU ⁷</p> <p>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</p>	<p>ACTIVITATS CLAU ⁶</p> <p>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</p>	<p>TIPUS D'INTERVENCIÓ ⁴</p> <p>Quin és el format de la intervenció adreçat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</p> <p>- EMPRESES + Incentius de TI + Anomenament i col·laboració + Visites i tallers amb d'experts - Mitjans comunicatius + Disseny de punts</p> <p>- ENTITATSA + ISO punts + Valor afegit - CENTRES ESCOLARS (MUNICIPALS) + Centres de recursos pedagògics + Formació professional + Tallers de descoberta</p>	<p>PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS ²</p> <p>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?</p> <p>- Empreses en el sector OFERTA - Empreses en el sector DEMANDA - Administracions públiques - Centres de RD - Entitats - Mitjans de comunicació - Centres educatius - Inversors</p>	<p>PROPOSTA DE VALOR ¹</p> <p>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</p> <p><i>Desarrollar un director de recursos para el potencial i el ser potencial pero para dar soporte a la creación de los nuevos recursos de valor.</i></p>
<p>ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU ⁸</p> <p>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials bloquejers o door openers?</p> <p>- DACC - Centres de Recerca i desenvolupament - Universitats - Cambres comercials/associacions empresarials - Sindicats agraris - Grups LOCAL - BICHHUB - Centre Bioenergia</p>	<p>CANALS ³</p> <p>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</p> <p>- OFERTA/DEMANDA: Directori públic Banc de recursos (PLATAFORMA) - BICHHUBS - BROCKERS / INTERMEDIARIS - PROGRAMA LIST (Regim comunitari) per abordar reptes del sector.</p>	<p>IMPACTE ESPERAT ⁵</p> <p>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</p>		
<p>COSTOS I ESFORÇOS ⁹</p> <p>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</p>		<p>IMPACTE ESPERAT ⁵</p> <p>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</p>		

Actuació 2:

- Visites i intercanvi d'experiències (model empresarial)

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS				
<p>RECURSOS CLAU 7</p> <p>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR. HH., financers, relacionals?</p>	<p>ACTIVITATS CLAU 6</p> <p>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Detecció d'exemples innov. a transferir. - Generar material divulgatiu amb la info. (bio resum, etc) - Xerrades demostratives - Visites intercanvi coneixement - Facilitador/broker que ajudi a connectar. - Divulgar la cultura col·laborativa/coop. en l'àmbit empresarial 	<p>TIPUS D'INTERVENCIÓ 4</p> <p>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</p>	<p>PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2</p> <p>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quins poden ocupar respecte de l'obstacle adreçat?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Empreses innovadores - Empreses tradicionals, que vulguin innovar - Centres de recerca i investigació - Centres educatius - Mitjans comunicatius 	<p>PROPOSTA DE VALOR 1</p> <p>Per què ho com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</p> <p>Facilitar proporcionar exemples reals per impulsar la transferència de coneixement i sensibilitzar ciutadania.</p>
<p>ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8</p> <p>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockers o door openers?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facilitador broker (biolub) - Administració públ. (transmitida) - Ass. empresarials, cambra comerç 	<p>CANALS 3</p> <p>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</p> <ul style="list-style-type: none"> - web - butlletins 			
<p>COSTOS I ESFORÇOS 9</p> <p>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</p>			<p>IMPACTE ESPERAT 5</p> <p>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</p>	

Actuació 3:

- Reptes formatius des de primària però també en diferents sectors. Hackatons.

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS		OBSTACLE ADEQUAT? <input checked="" type="checkbox"/> Quin obstacle adequat té més impacte en la realització de l'actuació?	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ:
<p>RECURSOS CLAU 7</p> <p>Quins menes de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? (RRH, financers, relacionals)?</p>	<p>ACTIVITATS CLAU 6</p> <p>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Incorporació a nivell conciliar p de conceptes sobre bioeconomia - Resolució de reptes reals del territori (TRC) - Pràctiques en empreses - Projectes de centres demostratius - Visites a empreses - Hackatons - Doctorats industrials per donar resposta a reptes sobre bioeconomia - Treballs de màster 	<p>TIPUS D'INTERVENCIÓ 4</p> <p>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</p>	<p>PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2</p> <p>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adequat?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Primària / - Secundària - Cicles formatius - Universitats
<p>ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8</p> <p>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials aliats o líders oporats?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Centres educatius - Governaments - Centres de recerca - Empreses 	<p>CANALS 3</p> <p>Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</p>	<p>PROPOSTA DE VALOR 1</p> <p>Per què i/o com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</p> <p>Impulsar la bioeconomia en totes les etapes formatives</p>	<p>Formació en bioeconomia</p>
<p>COSTOS I ESFORÇOS 9</p> <p>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</p>	<p>IMPACTE ESPERAT 5</p> <p>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adequat?</p>		

4.3.2 Facilitadors/actuacions obstacle 7 (obstacle 2)

Actuació 1:

- Servei d'assessorament i acompanyament. Píndoles informatives...

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS 73			OBSTACLE ADREÇAT <small>2</small> <i>Desafiar el model de desenvolupament per oferir un nou model de negoci i establir un sistema d'assessorament i acompanyament.</i>	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ <i>Servei d'acompanyament</i>
RECURSOS CLAU 7 <small>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</small>	ACTIVITATS CLAU 6 <small>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</small> → Difusió del servei, comunicació → Desenvolupar el mapa de col·laboradors (Ecosistema d'assessorament) → Desenvolupament de píndoles formatives → Establir xarxa col·laboradors	TIPUS D'INTERVENCIÓ 4 <small>Quin és el format de la intervenció: assessorat o a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</small>	PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2 <small>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?</small> → Nous emprenedors → Emprenedors amb un nou model de negoci → Emprenedors que vol obrir una nova línia de negoci - (agricultors, ramaders, i altres del sector primari) -	PROPOSTA DE VALOR 1 <small>Per què ho com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</small> Un servei personalitzat que assessorarà i ajudarà a l'emprenedor en el desenvolupament del pla d'empresari per a dominar la nicia i els serveis de base per a accedir a finançament - → Assessorament en fons de finançament -
ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8 <small>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials aliats o donadors?</small> → Xarxa Empren - (Promoció econòmica, ajuntaments, consells comarcals, cambres de comerç, etc.) → Contacte amb acceleradors → Emprenedors del sector i els seus mentors	CANALS 3 <small>Per quins mitjans s'ofereix l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</small> → prescriptors → assessors → inversors → financers ... → Establir el protocol intern de coordinació → Xarxa de mentors emprenedors			
COSTOS I ESFORÇOS 9 <small>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</small>			IMPACTE ESPERAT 5 <small>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</small>	

Actuació 2:

- Incubadora d'empreses on gent jove que vulgui crear alguna empresa en relació amb biohub bioeconomia.. puguin treballar en un lloc físic.

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS R3		OBSTACLE ADREÇAT 2 Di l'obstacle per oneste o l'obstacle per superar amb aquesta actuació. Quins segments del públic objectiu s'adreçaran?	TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: Incubadora d'empreses
<p>RECURSOS CLAU 7</p> <p>Quina mena de recursos es necessitaran per dur a terme l'actuació? RR, HH, financers, relacionals?</p>	<p>ACTIVITATS CLAU 6</p> <p>Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.</p> <p>→ Espai - → (Si no es possible tenir localitat, tenim incubadores i poder obtenir allí les empreses) → No, és la idea - → Dinamitzar l'activitat → Programes d'acceleració per a allotjar i nous projectes que s'allotgen al futur - (Exemple: es podria presentar un projecte al programa PERMR de Genert) -</p>	<p>PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2</p> <p>Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quina posició ocupen respecte de l'obstacle adreçat?</p> <p>nous emprenedors empreses incipientes - (normalment empreses amb idees més innovadores o digitals) -</p>	<p>PROPOSTA DE VALOR 1</p> <p>Per què ho com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?</p> <p>Possibilitat de generar un espai on es puguin allotjar empreses incipientes o nous emprenedors amb accés a serveis d'acompanyament i actiu tot que ajudaria a crear sinèrgies amb altres empreses - allotjats al mateix espai -</p>
<p>ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8</p> <p>Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencialment laborals o socio-operatius?</p> <p>→ Biohub → Empreses de subministraments - → Genert → Busca fons finançament per a establir la incubadora - (Explora digitalització)</p>	<p>TIPUS D'INTERVENCIÓ 4</p> <p>Quin és el format de la intervenció adequat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?</p>	<p>CANALS 3</p> <p>Per quins mitjans s'adreçaran l'actuació als diversos segments del públic objectiu?</p>	<p>IMPACTE ESPERAT 5</p> <p>Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?</p>
<p>COSTOS I ESFORÇOS 9</p> <p>Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?</p>			

Actuació 3:

- Línies de Finançament: fer catàleg amb ajuts i serveis de finançament que recolzin l'impuls d'aquests projectes. Empreses inversores d'impacte. Facilitar accés a finançament.

CANVAS DE DEFINICIÓ D'ACTUACIONS 23

RECURSOS CLAU 7

Quins menes de recursos es necessitarien per dur a terme l'actuació? RR-HH, financers, relacionals?

ACTIVITATS CLAU 6

Descripció breu de l'actuació i les activitats que implica.

Desenvolupament del catàleg de finançament/ajuts pública i privada - (Ab ajuts i assegurances) -

→ Difusió/promoció -

→ Col·laboració amb agents locals -

→ Entitats financeres

→ Crèdits públics

→ Serveis d'atenció a empresaris -

→ Business angels

→ Inversors d'impacte

TIPUS D'INTERVENCIÓ 4

Quin és el format de la intervenció adreçat per a cada segment del públic objectiu? Una formació? Un servei? Un producte?

PÚBLIC OBJECTIU / BENEFICIARIS 2

Quins són els diversos segments de persones o organitzacions a qui es dirigeix l'actuació? Quins podrien ocupar respecte de l'obstacle adreçat?

→ Nous emprenedors

→ Empresaris/agricultors ramaders no que vulguin desenvolupar una nova via de negoci -

PROPOSTA DE VALOR 1

Per què ho com s'entén que aquesta actuació permetrà superar l'obstacle?

Servei d'assessorament en finançament a les empreses / un servei global que permeti l'accés a finançament ja sigui públic o privat -

ORGANITZACIONS I ACTORS CLAU 8

Qui són els actors essencials amb qui caldrà col·laborar per tirar endavant l'actuació? Potencials blockeers o seus oponents?

→ Servei d'assessorament

CANALS 3

Per quins mitjans s'adreçarà l'actuació als diversos segments del públic objectiu?

COSTOS I ESFORÇOS 9

Quins són els costos (financers i no financers) més importants associats a l'execució de l'actuació? Quins esforços implica?

IMPACTE ESPERAT 5

Quin impacte s'espera que tingui l'actuació per superar l'obstacle adreçat?

TÍTOL DE L'ACTUACIÓ: *Línies de finançament*

5. CLOENDA FINAL

Per tancar la jornada els facilitadors i facilitadores de cada repte fan resum responent les dues preguntes següents:

- S'han assolit els objectius? S'han definit les actuacions?
- Sensacions i valoració de la dinàmica

5.1 REPTE 1: COM PROMOURE LA TRANSFORMACIÓ DEL MODEL DE NEGOCI DE LES EMPRESES GESTORES DE RESIDUS ORGÀNICS CAP AL MODEL DE BIOINDUSTRIA?

S'han assolit els objectius i s'han fet aportacions molt tècniques i amb molt valor. El debat ha estat enriquidor i servirà per concretar i actuacions al BIOHUB (hi haurà feina pel BIOHUB)

- S'ha anat molt per feina, amb un alt coneixement de la matèria
- Resultats molt aplicats i pràctics
- Mix de persones administració/universitat/empresa
- Molt enriquidor

5.2 REPTE 2. COM ACCELERAR LA IMPLANTACIÓ DEL PRIMER POLÍGON BIOINDUSTRIAL DEL SUD D'EUROPA?

S'han assolit els objectius. S'ha aprofundit amb el tema normativa i dimensió política. Han sorgit moltes idees i oportunitats.

Hi ha hagut dinàmiques participatives i amb ganes de buscar solucions, debats intensos i amb nivell tècnic.

Sensació que s'ha hagut de tallar alguns anàlisis i debats on s'estava aprofundint mes en la part de tecnologies i experiències concretes (per l'abast que tenia la jornada) però son conceptes a treballar posteriorment.

- Han sortit moltes idees i oportunitats.
- Moltes ganes d'intentar resoldre obstacles i reptes.
- Molta participació.
- Debats intensos a nivell tècnic.

5.3 REPTE 3: COM PROMOURE L'ACCEPTACIÓ SOCIAL DE LA BIOECONOMIA COM A NOU MODEL PRODUCTIU A PARTIR DE GENERAR UN NOU RELAT I INDICADORS?

S'ha detectat moltes ganes de debat. S'ha aconseguit a arribar a l'objectiu de definició de 6 actuacions. S'ha fet fàcil arribar a consensos tot i ser un tema que desperta moltes reticències i molta controvèrsia.

- Hi havia moltes ganes d'entrar al debat

- Han definit 6 actuacions
- Els assistents han arribat a molts consensos
- Es recull una herència i es deixa una de nova pels següents
- Objectius aconseguits