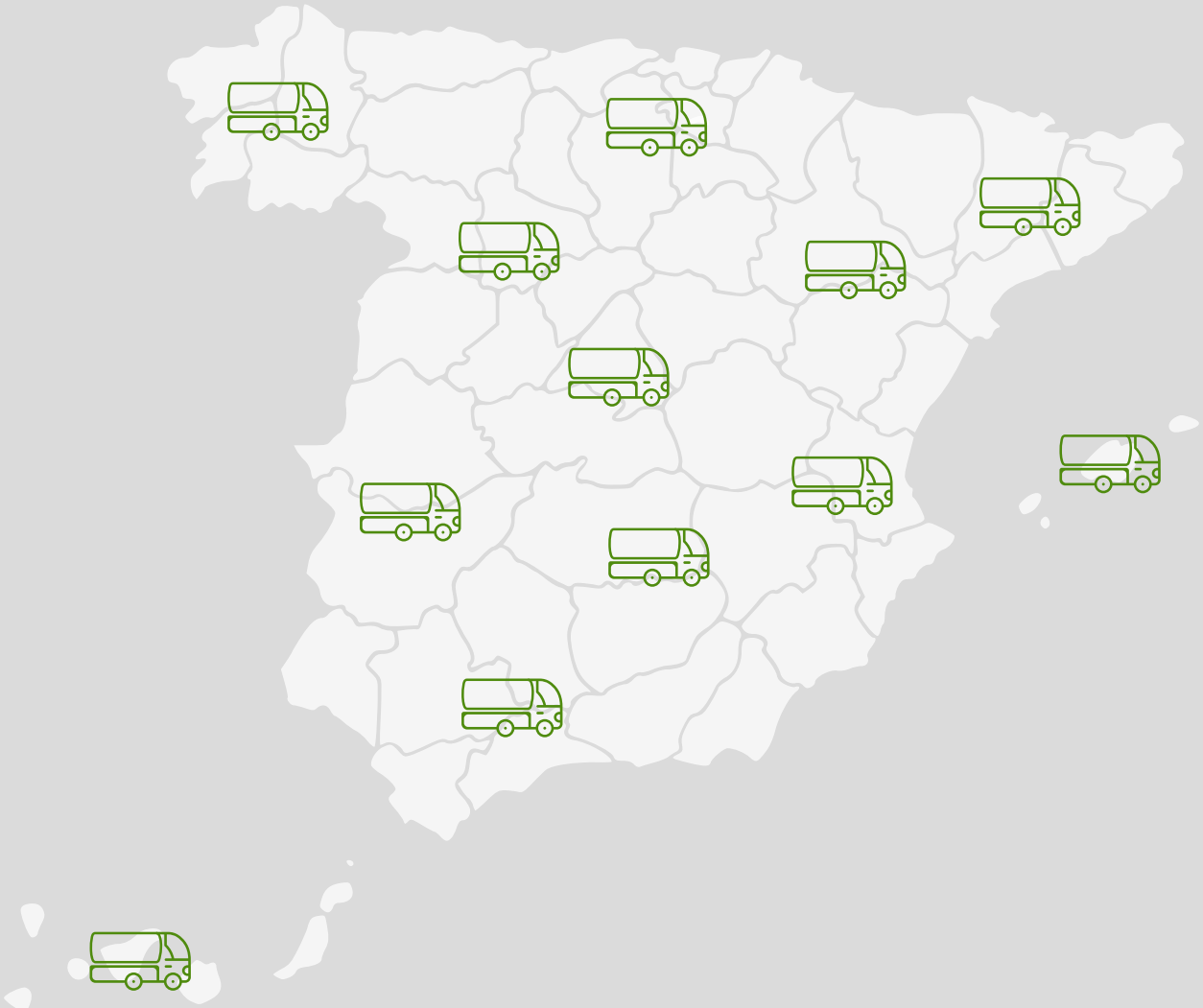
# PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

mercado MB biomasa

**Red logística para el suministro de biomasa en el mercado doméstico**

# NUESTRO OBJETIVO

***Ser la marca global que garantice el suministro de biomasa a los usuarios domésticos en España.***



# QUIÉNES SOMOS

***Una empresa con 7 años de experiencia en energías renovables y desarrollo sostenible***

**Red de calor con astilla** en hospedería rural

Centro de **acopio y logística** de biomasa

**Feria** de energías renovables **EXPOENERGEA**

**Suministro e instalación de calderas de biomasa** con hueso y pellets en centros públicos de Extremadura (colegios, centros de salud, …)

# LA SITUACIÓN ACTUAL

**240,000 calderas y estufas de biomasa instaladas en España que necesitan un biocombustible de calidad, a un precio competitivo y de forma constante.**
**(Fuente: Avebiom, 2017)**

**Problemas para localizar suministradores en un entorno cercano**

**La distribución actual está enfocada al suministro de los grandes consumidores de energía (GCE)**

**Falta de información sobre la variedad de silos que podemos encontrar en las salas de calderas**

**Problemas para garantizar en el suministro de biocombustibles en pequeñas y medianas instalaciones**

# NUESTRA SOLUCIÓN

## Red de puntos de suministro

Que garanticen calidad, cercanía y medios logísticos adecuados al suministro de biomasa

## Instaladores certificados

Que presten un servicio excelente con formación continua, y sean los prescriptores de nuestra marca entre su red de clientes

## Proveedores homologados

Que aporten stock mínimo, apoyen campañas comerciales y sean aliados de la marca en el mercado doméstico

*...y todo con el soporte TIC de www.mercadobiomasa.com*

# ANÁLISIS DEL MERCADO

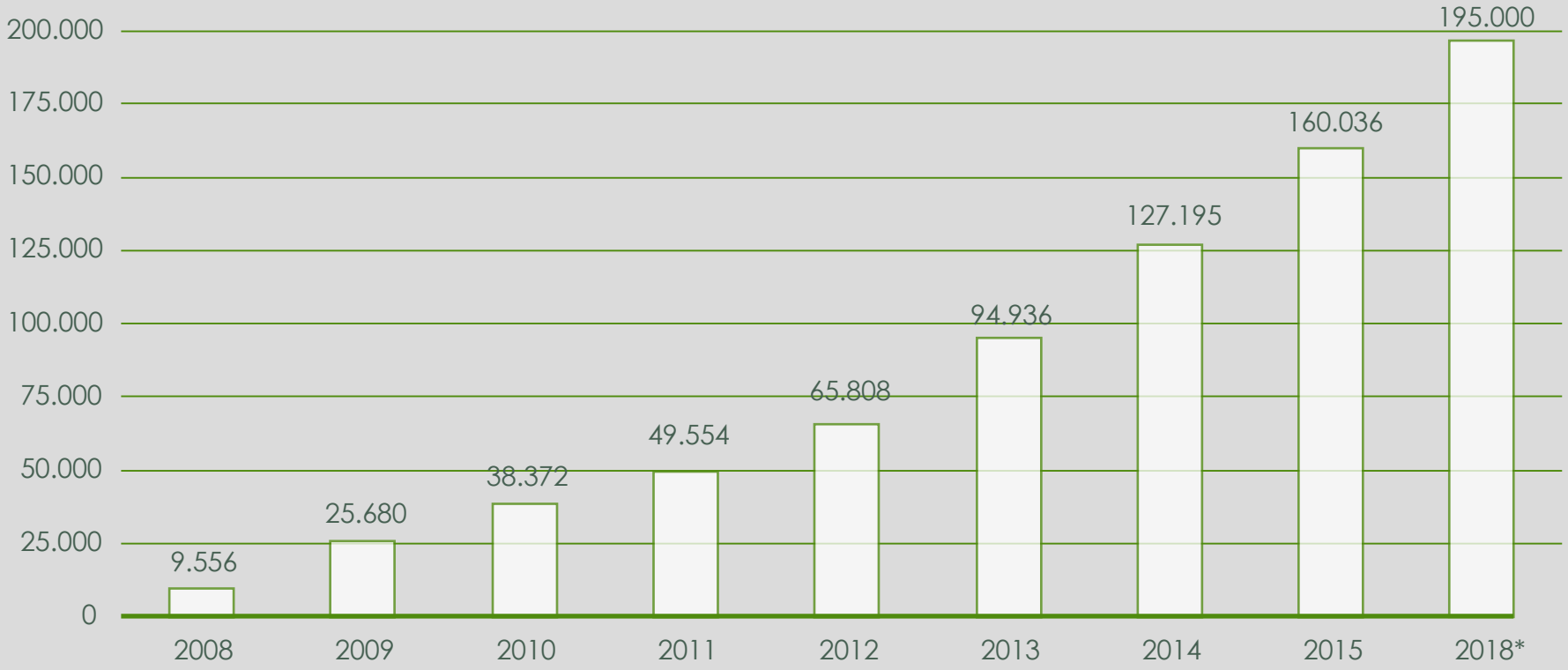
## Consumo de Pellets de madera

| Año | Calefacción residencial <50 kW (toneladas) | Calefacción comercial >50 kW (toneladas) | Total Cogeneración | Plantas de generación eléctrica | Consumo total de Pellets de madera |
|---|---|---|---|---|---|
| 2010 | 10.000 | 0 | 0 | 0 | 10.000 |
| 2011 | 120.000 | 0 | 0 | 0 | |
| 2012 | 125.000 | 50.000 | 0 | 0 | 175.000 |
| 2013 | 235.000 | 145.000 | 0 | 0 | 380.000 |
| 2014 | 205.000 | 145.000 | 0 | 0 | 350.000 |
| 2015 | 240.000 | 160.000 | 0 | 0 | 400.000 |
| 2016 | 285.000 | 190.000 | 0 | 0 | 475.000 |
| 2017 | 326.000 | 203.000 | 0 | 0 | 529.000 |
| 2018 | 375.000 | 223.000 | | | 598.000 |
| 2020* | 496.000 | 297.000 | 0 | 0 | 793.000 |
| 2021* | 656.000 | 395.000 | 0 | 0 | 1.051.000 |

# ANÁLISIS DEL MERCADO

**Extremadura se acerca a las 9.000 estufas y calderas tecnificadas de biomasa instaladas.**

**(Fuente: Observatorio Nacional de Calderas de Biomasa. AVEBIOM)**




*Estimaciones propias

# COMPETENCIA

## *ACTUAL*

**Grandes superficies de bricolage**

**Portales de internet**

**Almacenes locales de ferretería y construcción**

**Fábricas de pellets y hueso certificado**

## *FUTURA*

**Energía solar FV**

**Biogás**

**Valorización de residuos**

**Redes de gasolineras**

# VENTAJAS COMPETITIVAS

**Licencia de marca: expansión y unificación**

**Instaladores y fabricantes: prescriptores**

**Web: pedidos, localización puntos de venta, presupuestos**

**Economías de escala: central de compras, campañas conjuntas**

# POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO

- *Sector con **crecimientos** anuales superiores al **20%***
- ***Apoyo de la UE** a las energías renovables y el desarrollo sostenible (objetivo 20-20-20 en el año 2020)*
- *Firma del **Acuerdo de París** sobre el cambio climático*

***en este contexto, a largo plazo queremos:***

**Ser la marca de referencia** en el usuario doméstico

**Competir en igualdad de condiciones** con el resto de agentes del mercado

**Facilitar la incorporación** de nuevos usuarios a la biomasa térmica.

**Apoyar la especialización de nuestro sector:**
producción – logística – instalación y mantenimiento

# MODELO DE NEGOCIO

## *INGRESOS*

**Venta de biocombustibles**

**Venta de equipos (calderas, estufas, ….)**

**Rappels con fabricantes**

## *FIDELIZACIÓN DE CLIENTES*

**Asesoramiento red de profesionales certificados**

**Programas de formación para instaladores**

**Acuerdos exclusivos con fabricantes seleccionados**

## *EXPANSIÓN GEOGRÁFICA A TRAVÉS DE LICENCIAS DE MARCA*

# NUESTRO EQUIPO

**Rosendo García**

Gerente, 25 años de actividad empresarial, Diplomado en empresariales, MBA, instalador autorizado RITE.

**Jesús Capitán**

Consultor externo, 30 años de experiencia como consultor de franquicias y expansión de redes empresariales.

**Juan M.ª Andreo**

Área técnica, 20 años de labor profesional en mantenimiento, control y supervisión de instalaciones.

# DATOS ECONÓMICOS (PREVISIONES)

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|---|---|---|
| **Ingresos** | 121.075,00 € | 164.125,00 € | 242.420,00 € |
| **Total costes y gastos** | 112.642,50 € | 153.547,54 € | 227.287,61 € |
| **Beneficio operativo** | 8.432,50 € | 10.577,46,00 € | 15,132,39 € |

## Concepto de inversión

**Infraestructuras físicas/TIC**

**7.500€**

+

**Recursos humanos**

**6.500€**

+

**Marketing y comunicacion**

**16.000€**

=

Capital solicitado

**30.000 €**

# IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL DEL PROYECTO

**Valorización** de **subproductos** agroforestales

**Creación** de **empleo** y empresas

**Independencia energética**

Conservación del **medio natural**

# DATOS DE CONTACTO


***Rosendo García***

***info@mercadobiomasa.com***

***605 93 95 96***


Empresa premiada por Red emprendeverde (ReV) 2012.