
DOSSIER INFORMATIVO: MERCADO BIOMASA



*La marca global de suministro de
biocombustibles y servicios de biomasa térmica
en el mercado doméstico*

Nuestra empresa.- Mercado Biomasa nace como empresa en octubre de 2018, a partir de la experiencia profesional y empresarial de su promotor, vinculado desde hace más de 20 años con el desarrollo rural y sostenible en Extremadura y otras regiones de España y Portugal (Castilla León, Andalucía, Euskadi, Alentejo, ...). Las áreas de actuación han sido fundamentalmente dos:

- ☐ *energías renovables.-* venta e instalación de calderas de biomasa, instalaciones de energía solar térmica, suministro de biocombustibles, mantenimiento de instalaciones, cursos de formación, consultoría para el fomento de empresas relacionadas con la biomasa
- ☐ *desarrollo sostenible.-* valorización de recursos naturales a través del diseño y gestión de eventos profesionales, cursos de formación, consultoría y asistencia técnica a entidades públicas y privadas

Nuestro mercado operativo inicial está centrado en Extremadura y Castilla León. Hemos tenido presente desde el inicio al cliente y las necesidades del mercado en materia energética y de sostenibilidad como ejes de nuestra estrategia comercial, apostando decididamente por la innovación y actuar de forma local como ventajas competitivas . Además creemos en la cooperación y el asociacionismo con otras empresas e instituciones públicas y privadas para el fomento tanto de nuestro sector como del territorio en el que desarrollamos nuestra actividad empresarial. Actualmente formamos parte del Cluster de la Energía de Extremadura y Aspremetal como forma activa de participar en la vida social y empresarial de nuestro territorio.

En estos años hemos desarrollado trabajos y proyectos destacados en el ámbito de la bioenergía, tales como :

- *redes de calor para uso de calefacción y ACS en complejos rurales y ayuntamientos*
- *instalación de estufas y calderas de biomasa*
- *venta y distribución de equipos y suministros para biomasa térmica*
- *formación técnica especializada*
- *participación activa en eventos relacionados con las energías renovables*
- *asistencia técnica en estudios de viabilidad económica y comercial para plantas de biomasa*



Descripción del proyecto.- Nuestro objetivo es crear una red comercial de logística y servicios

(mantenimiento y distribución

de equipos) que garantice el suministro de biocombustibles de calidad al mercado doméstico de forma regular, a precio competitivo que contribuyan a crear un mercado estable en el ámbito de la biomasa térmica en España en el segmento de clientes al que se destina nuestro proyecto

Actualmente los usuarios domésticos tanto particulares como empresas y edificios públicos con instalaciones de potencia inferior a 150 – 200 kw tienen diversas formas de abastecerse : almacenes locales, portales web, fabricantes con redes propias de distribución, ... pero tienen problemas para localizar muchas veces suministradores que cumplan criterios de calidad, garantía de entrega si hay escasez de material , cercanía al punto de suministro y por último, disponibilidad de medios de transporte adecuados a los diferentes tipos de silo que hay en el mercado (enterrados, elevados, alejados de la vía pública, interior de las viviendas y edificios, ...).

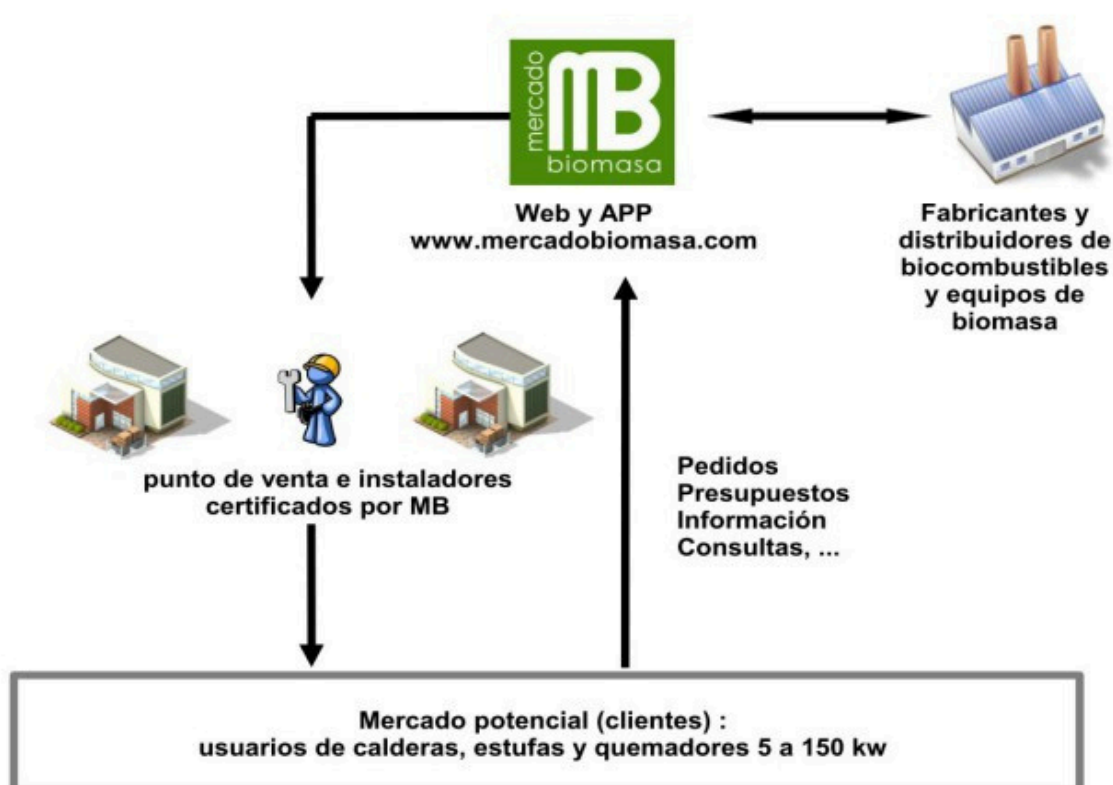
Aparte de esta situación, las fábricas y centros logísticos de astilla forestal que si disponen de redes de distribución y medio de transporte tienen su estrategia enfocada a los GCE (grandes consumidores de energía) que son los clientes rentables para ellos por coste añadido de los portes que se deben sumar a cada pedido, dejando de lado el mercado doméstico , las instalaciones inferiores a 70 kw que mayor crecimiento exponencial han tenido en los últimos 5 años. Este panorama, por último, se completa con la labor que muchas veces deben hacer los instaladores, que se convierten en suministradores de biocombustibles para no perder al cliente que les pide garantía de suministro una vez instalada la estufa o caldera de biomasa.

Nuestra marca quiere aportar soluciones prácticas a la problemática descrita:

- ☐ a través de la especialización en el suministro de biocombustibles para uso térmico, con una gama de servicios de descarga adecuados a nuestro cliente tipo (sacos de 15 kg, descarga por gravedad, neumática y en big bag) certificando a los instaladores que se
- ☐ adhieran a la marca para garantizar instalaciones de calidad y que actúen como prescriptores de la marca
- ☐ diseñando estrategias conjuntas con fabricantes seleccionados para que apoyen campañas comerciales, garanticen stock mínimo a nuestra cartera de clientes y actúen como aliados y no como competencia en el mercado doméstico
- ☐ a través de la plataforma web www.mercadobiomasa.com como canal digital entre nuestro mercado y la empresa, para que los usuarios puedan realizar pedidos, solicitar presupuestos y puedan incluso contratar el mantenimiento de sus instalaciones

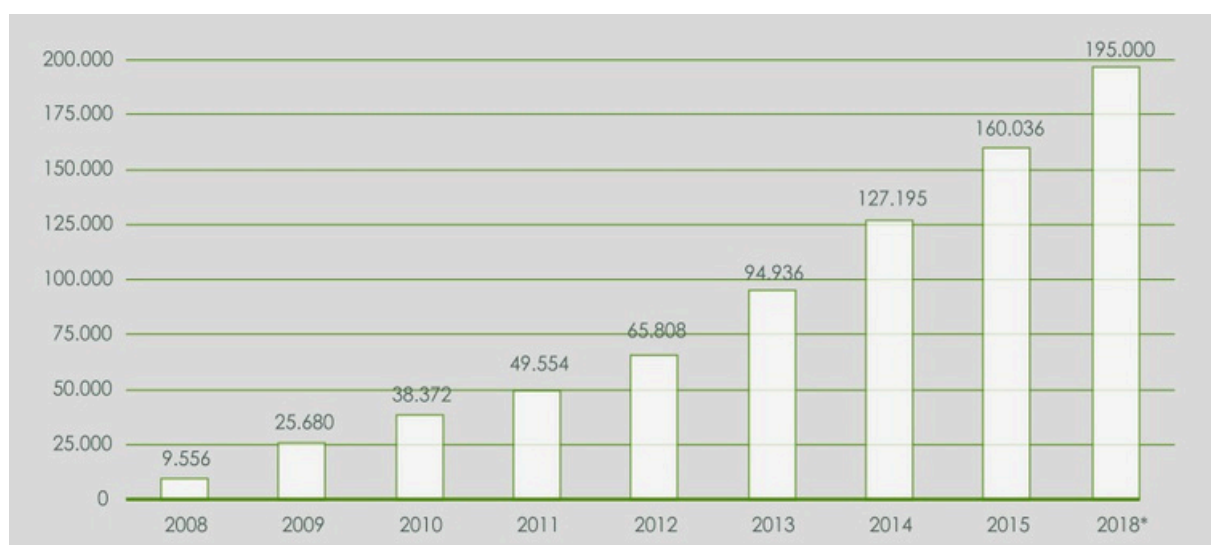


Modelo empresarial



Mercado potencial.-

Fuente: Observatorio Nacional de Calderas de Biomasa, AVEBIOM.



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

Modelos de contrato . Licencia de marca .-

	<i>Licencia regional</i>	<i>Punto de venta autorizado</i>	<i>Instalador certificado</i>
Actividades a desarrollar	- distribución de equipos - formación técnica - consultoría profesional - control de la red comercial - fomento de la biomasa térmica	- distribución de biocombustibles (pellets, mantenimiento hueso certificado, astillas, ...)	- presupuestos de instalación solicitados a la red
Duración contrato	5 años	1 año	1 año
Canon de entrada	3.000 €	No hay	No hay
Inversión necesaria	Oficina comercial o centro de negocios	Rotulación básica en local comercial existente	Logotipo en vehículo comercial y ropa de trabajo
Canon de marketing	250 € / trimestre	100 € / trimestre	100 € / trimestre
Canon de gestión	5 % ventas	7 % ventas	7 % ventas
Perfil profesional	Ingeniero o similar con experiencia y/o conocimientos en el ámbito de las energías renovables	Almacén / tienda mayorista con capacidad para la distribución de biocombustibles	Profesional con carné RITE y experiencia en calefacción y ACS
Servicios de la marca	Apoyo comercial y de marketing, formación especializada, redes sociales, posicionamiento en internet, captación de clientes, presupuestos y pedidos, central de compras, acuerdos preferentes con fabricantes, exclusividad territorial, campañas conjuntas de publicidad a nivel nacional, asistencia a eventos profesionales en el territorio (ferias, jornadas técnicas, ...)		



Información y contacto.-

- Sdeyf Consultores
(+34) 623 203690
(+34) 916 62 66 20
info@sdeyf.com