

ESTUDIOS DE CASO DE BUENAS PRÁCTICAS SELECCIONADAS

1. INFORMACIÓN GENERAL

- a. **Título del estudio de caso:** Ventas de calor, logística y comercialización de plaquetas
- b. **Ubicación:** Altos Pirineos
- c. **Tema prioritario:** generación de energía

2. INFORMACIÓN DE CONTACTO

Damien CARMINATI
Dirigeant d'ESTERA – Arsenal - 65300 LANNEMEZAN
Siège social : 6, rue du Barry 31210 Montréjeau
Tél. : 05 62 00 79 43 / 06 42 58 09 50
Mail : dcarminati@estera.eu

3. CONTENIDO: Recogida y análisis de información

En la primera fase se analiza la información disponible de las buenas prácticas seleccionadas. Ello incluirá:

a. **Tipo de práctica:**

- Extracción
- Transformación
- Demanda

- b. **Posición en la cadena de valor:** la compañía diseña proyectos para instalar calderas de madera móviles de pequeña a mediana potencia y produce y entrega astillas de madera de calidad con trazabilidad.

c. **Estructura:**

- o **Tamaño de la empresa:** 2 empleados
- o **Existencia de otras líneas de negocio:** Oficina de Estudios ; Este trabajo consiste en definir las categorías de edificios cuyas características operativas, necesidades y usos del calor son más propicias para el uso de la energía de la madera. Se tiene en cuenta la necesidad de agua caliente sanitaria, el período de calefacción, la situación geográfica, la distancia de los edificios como parte de una red de calefacción, la tasa de ocupación de los edificios, la intermitencia de las necesidades.

- **Inversiones requeridas:** El costo depende del tamaño de la potencia de la caldera que puede afectar a un edificio o un grupo de edificios (red de calor). El costo de inversión es de 0 € para el cliente.
- **Fuentes de financiación :** En Francia, algunos fondos públicos pueden destinarse a esta herramienta: Feder, Ademe (Estado), Región
- **Equipo de trabajo:** *Las Comunas Forestales, la Oficina Forestal Nacional* y los propietarios privados de bosques ofrecen con ESTERA un servicio de suministro de energía de madera a comunidades, establecimientos terciarios y negocios en áreas rurales, más cerca del recurso. Con ESTERA, **los propietarios y gestores forestales** se comprometen a desarrollar un sector económico local que conserve el equilibrio y la diversidad de nuestros bosques. Por último, los inversores están interesados en desarrollar un sector de madera de energía optimizado que responda a problemas locales como **AREC Occitanie** (Región occitana), posicionado como un operador de inversión en energías renovables, con el apoyo de **Caisse des Dépôts - Banque des Territoires** y **Engie Rassembleurs d'Énergies**, una subsidiaria del grupo especializada en apoyar proyectos que trabajan para el acceso a energía limpia y sostenible para todos.
- **Agentes implicados**
 - **Agents impliqués :** Funcionarios locales elegidos, gestores forestales públicos y privados, empresas que participan en la logística de compras locales.

d. Ámbito de:

- Inserción de colectivos desfavorecidos**
- Emprendeduría y creación de empresa**
- Responsabilidad social de la empresa**
- Investigación y desarrollo**
- Igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.**
- Otros: apoyo a la decisión de los funcionarios electos**

e. Modelo de negocio implementado:

- **Idea / oportunidad de negocio:** estudio de viabilidad y soporte de decisiones
- **Modelo de marketing:** prestación de servicios, soporte.
- **Perfil del cliente:** autoridades locales, empresa privada.

- f. **Impacto económico:** Estera desarrolla un plan de negocios de acuerdo con el objetivo territorial de desarrollo del sector y la asociación de actores: plan de inversión en calderas a escala del territorio; Supuestos de financiación de capital / préstamos bancarios / subsidios / Impuesto de CO2 - Certificados de ahorro de energía (o equivalente); Estrategia de posicionamiento y fijación de precios del calor vendido; Producción anual en MWh de las calderas del plan de inversión; Cargas de suministro de madera según las condiciones locales; Gastos de mantenimiento y provisiones de reparación; Cargos y servicios externos; Amortización de equipos y gastos financieros.

g. Grado de innovación:

- **En productos o servicios: Productos o servicios novedosos (no existen previamente).** La movilidad de las calderas de leña es una innovación.
- **En productos o servicios:** Productos o servicios mejorados.
- **En métodos de organización :** teniendo en cuenta todas las necesidades y la agrupación de diferentes actores desde el sector ascendente hasta el sector descendente.
- **En marketing y comercialización.**

4. RESULTADOS

- a. **Eficacia o grado de cumplimiento de objetivos:** Muy efectivo.
- b. **Eficacia o logro de resultados de relación con los recursos utilizados.** Resultados logrados
- c. **Alcance o extensión de la influencia de la práctica.** La práctica ha influido el desarrollo de este tipo de modelo ya que en 3 años, el número de calderas móviles se ha multiplicado por 2.
- d. **Grado de efectividad:** altamente eficiente, el estudio de factibilidad aguas arriba permite a los funcionarios y / o empresas elegidos tener un plan de negocios y desencadenar el establecimiento de este tipo de instalación. El 80% de los estudios activan la instalación de una caldera móvil de energía de madera.
- e. **Grado de sostenibilidad:** Estera ha podido forjar vínculos con todos los jugadores desde su creación en 2014, lo que garantiza la sostenibilidad de la empresa y su desarrollo, así como el impacto en el sector de cortocircuitos del territorio.
- f. **Transferibilidad :** Sí, en todos los territorios para crear el vínculo entre los territorios rurales y forestales y los territorios urbanos.
- g. **Productos :** El estudio de viabilidad permite definir los edificios más adecuados para la energía de la madera, hacer un análisis térmico de los edificios en cuestión y diseñar la caldera modular más adaptada a las necesidades. Paralelamente, Estera ha sido capaz de estructurar un sector de energía de madera sostenible para el tamaño de los territorios de montaña, y ofrece energía de madera al mejor precio para los usuarios de estos territorios.

5. CONCLUSIONES

- a. **Impacto y utilidad de la buena práctica:** Estera, con su concepto, pudo convencer a las comunidades, al principio, y demostrar el interés del modelo que hoy conoce una progresión real.
- b. **Principales lecciones extraídas:** Este modelo se implementó porque las comunidades locales jugaron el juego instalando calderas; así, el modelo podría ser visible y podría reproducirse.