

ESTUDOS DE CASOS DE BOAS PRÁTICAS SELECIONADAS

1. INFORMAÇÕES GERAIS

- a. **Título do Estudo de Caso:** Base Innovation
- b. **Localização:** 35 rue Thomas Edison – 33610 CANEJAN.
- c. **Tema Prioritário:** Logística.

2. INFORMAÇÕES DE CONTACTO

- a. **Nome.** Véronique Oulha
- b. **Posição.** Diretor de Desenvolvimento.
- c. **Endereço de e-mail:** veronique.oulha@base-innovation.com

3. CONTEÚDOS: Recolha e análise de informação

Na primeira fase, é analisada a informação disponível a partir das boas práticas seleccionadas. Isto incluirá:

a. Tipo de prática:

- Extração
- Transformação
- Demanda

b. Posicionamento na cadeia de valor. secagem de combustível

c. Estrutura:

- o **Dimensão da empresa:** cerca de vinte funcionários
- o **Existência de outras linhas de negócio.** a empresa está posicionada na fabricação de painéis solares.
- o **Investimentos necessários.** de acordo com as necessidades de secagem
- o **Fontes de financiamento.**
- o **Equipa de trabalho.** A BASE é uma empresa privada que oferece painéis e realiza estudos
- o **Agentes envolvidos:** A empresa BASE e seus clientes (comunidades, empresas privadas que gerenciam as plataformas de armazenamento / secagem)

d. Âmbito de :

- Inserção de coletivos desfavorecidos
- Empreendedorismos e criação de empresa
- Responsabilidade social de la empresa
- Investigação I+D+i
- Igualdade de oportunidades entre mulheres e Homens
- Outros:

e. Modelo de negócio implementado:

- o **Ideia / oportunidade de negócio:** Garantir uma qualidade de secagem superior à secagem ao ar livre, graças a soluções inovadora de painéis solares, produzindo um combustível com características constantes e específicas às necessidades das caldeiras. Melhorar a rentabilidade da secagem. Redução do volume, assim como a massa a transportar e, portanto, os custos de logística. Alcance de um valor calorífico mais alto, redução do consumo de biomassa, aumento da vida útil das caldeiras e geração de receita através da produção fotovoltaica.
- o **Modelo de marketing** vendas a particulares ou profissionais, prestação de serviços (estudos)
- o **Perfil do cliente** particulares e profissionais / comunidades

f. Impacto económico: os painéis Cogen'Air aumentam a rentabilidade dos secadores e, assim, reduzem o custo de secagem da biomassa para torná-la mais competitiva.

g. Grau de inovação:

- o **Em produtos ou serviços: Novos produtos ou serviços (não existentes anteriormente).** A empresa desenvolveu o Cogen'Air, o primeiro painel solar termovoltáico, capaz de produzir simultaneamente eletricidade e calor. Isso possibilita otimizar significativamente a secagem da biomassa em plataformas de armazenamento.
- o **Em produtos ou serviços: Produtos ou serviços melhorados.**
- o **Em métodos organizacionais.**
- o **Em marketing e comercialização.**

4. RESULTADOS

a. Eficácia ou grau de realização dos objectivos. muito eficaz.

- b. **Eficácia ou obtenção de resultados em relação aos recursos utilizados.** resultados alcançados
- c. **Âmbito ou extensão da influência da prática.** A prática influenciou a rentabilidade da biomassa e das caldeiras, que permitiu aumentar.
- d. **Grau de eficácia:** Muito eficaz: enquanto um painel solar convencional transforma apenas cerca de 15 a 20% da energia solar recebida em eletricidade, o Cogen'Air produz 10% mais eletricidade e 3 vezes mais calor, ou um retorno total de mais de 60%. Este painel termovoltáico é, portanto, 4 vezes mais eficiente que um painel solar convencional.
- e. **Grau de sustentabilidade.** Muito durável: a instalação dos painéis Cogen'Air otimiza a secagem graças à energia solar, que é uma energia 100% renovável e, portanto, melhora significativamente o impacto ambiental da secagem de combustível. Além disso, um combustível bem seco também otimizará a eficiência das caldeiras.
- f. **Transferibilidade:** Facilmente transferível. Os painéis Cogen'Air podem ser instalados em praticamente qualquer unidade de secagem de combustível, desde que a quantidade de combustível a ser seca seja suficiente. Para isso deve ser feito um estudo de viabilidade técnica e econômico por forma a garantir a sustentabilidade da instalação. A BASE já concluiu mais de 20 secadores agrícolas ou industriais. Beneficia de um know-how reconhecido a nível nacional nas aplicações de secagem de materiais agrícolas (grama e cereais), industriais (madeira, biomassa, ...) e resíduos (resíduos verdes, lodo ...).
- g. **Produtos:** combustível seco, com características constantes e específicas às necessidades das caldeiras, com maior valor calorífico.

5. CONCLUSÕES

a. Impacto e utilidade das boas práticas:

Ao otimizar a secagem do combustível, aumenta-se a rentabilidade das caldeiras de biomassa e torna-as mais competitivas em comparação com as outras energias.

b. Principais lições aprendidas

a secagem de combustível é um passo importante na cadeia de valor. A otimização desse passo pode tornar a biomassa mais competitiva.