

1. PROPUESTA DE VALOR

2.

Empresa afincada en Álava dedicada a la producción, extracción y compraventa de leña a empresas y particulares de la provincia. Como actividad paralela derivará los restos vegetales de estas extracciones y operaciones a centros de tratado, el cual transformará esta materia prima en productos con mayor valor. De este modo se da un uso total y sostenible a la producción de la madera generando un incremento en beneficios anuales.

a. Especificar con claridad y detalle qué problema resolvemos a nuestros clientes.

Nos dedicaremos específicamente a la compra de trozas de madera ya taladas por una empresa externa, que nos acercarán la madera hasta nuestra empresa, donde cortaremos medidas específicas y las meteremos en saquitos a pesos diferentes con el objetivo de venderlas. Además, aprovecharemos los restos vegetales (corteza, ramas, trozas residuales, etc.) de estos procesos extractivos para derivarlos a las industrias de segunda transformación de pellets, astillas y cortezas.

En cuanto a qué tipo de problemas resolvemos a nuestros clientes, la respuesta es sencilla; se trata de proveer de leña a las personas que lo quieran y aquí lo podríamos resumir en que sirve para calentarse y si ya entramos en más detalles diremos que es una fuente de energía que lo mismo sirve para calentar las estancias de las casas en chimeneas o estufas, calentar agua, cocinar alimentos en hornos o cocinas de leña, a la bras.

Otro sector que se nos ha ocurrido que podrían ser potenciales clientes, son los restaurantes u otros espacios hosteleros que ofrecen cocina tradicional realizada en hornos o brasas de leña que ahora está tan de moda.

También se nos había ocurrido que nuestro producto pudiese ser vendidas en talleres y fábricas que hagan trabajos de forja cuyos hornos se calientan con leña natural.

Como hemos ido diciendo, al mismo tiempo de proveer a clientes de leña tronzada de calidad para su uso final, se derivarán los restos vegetales de los procesos de corta y poda en el monte. Con esto contribuiremos a generar una economía circular de los residuos de estas acciones, es decir, uno de los productos que más se han desaprovechado a nivel industrial en este ámbito serán reusados mediante la colaboración de esta empresa con otras dos que procesen esta materia para generar productos de valor. Por lo tanto, otro de los problemas que resolveremos a parte de abastecer con leña a los vecinos, vecinas y otros posibles clientes del Valle de Ayala, será generar un producto de valor a partir de los residuos de los procesos extractivos, lo cual a su vez contribuye a fomentar la regeneración saludable del monte una vez recogidos los restos. Terreno a trabajar 30.000 metros cuadrados (3Ha)

b. Explicar en qué radica el carácter novedoso del proyecto.

La empresa, que obtiene el beneficio principal de la venta de leña final a clientes de la zona del valle de Ayala, se dirige también a promover el desarrollo de aprovechamientos alternativos durante el proceso de la extracciones de madera, como es el de derivación de los restos vegetales a plantas de transformación a productos de valor; pellet, fibra vegetal, astilla, corteza con fines ornamentales, aprovechando así todas las partes del árbol.

Por lo tanto, el carácter novedoso del proyecto radica en su enfoque integral y sostenible para la gestión de los recursos forestales, algunos puntos clave que contribuyen a este hecho son:

- **Modelo de negocio circular:** Desde la colaboración con empresas que se dediquen a la extracción de madera con objetivos diferentes de montes públicos y privados, esta colaboración estipula la provisión de los restos vegetales de este proceso, aspecto que ya aporta un valor añadido. Al derivar estos residuos a centros de tratamiento para transformarlos en productos con mayor valor, sobre todo pellets, astillas y corteza, el proyecto implementa una economía circular que maximiza el uso de cada parte de la materia prima, lo cual es bastante inusual en el ámbito de la gestión forestal en esta zona, donde a menudo los restos se quedan en el monte o no se aprovechan completamente.
- **Incremento de la sostenibilidad de la gestión forestal:** Al transformar los residuos en productos útiles, el proyecto contribuye a la reducción de la huella ecológica y apoya la transición hacia modelos productivos más sostenibles. Además, esta actividad paralela puede reducir la presión sobre los recursos naturales, ya que no solo se está extrayendo madera, sino que se está aprovechando al máximo cada parte del proceso.
- **Transformación de materia prima en productos de valor:** Al convertir los restos vegetales en productos con mayor valor el proyecto amplía su catálogo de productos y diversifica sus fuentes de ingreso, lo que puede generar un incremento significativo en sus beneficios anuales. Esto supone una ventaja competitiva frente a otros actores del mercado que solo se limitan a la venta de leña sin añadir valor a los residuos generados.
- **Beneficio social y territorial:** Al centrarse en el Valle de Ayala y provincia de Álava y colindantes en la demanda local de leña, el proyecto contribuye a la economía regional, generando empleo en áreas rurales y fomentando el uso responsable de los recursos locales. Además, al ofrecer productos derivados de la madera, puede atender a una mayor variedad de clientes, tanto particulares como empresas, en sectores diversos, como la energía renovable, la jardinería, y la construcción sostenible.

- c. Describir con claridad qué factor o factores resultan destacables al definir la propuesta de valor (factores tales como el precio, la calidad, el diseño, la seguridad, etcétera) para nuestro cliente o segmento de clientes.

Dentro de los factores destacables de la propuesta de valor, podemos encontrar dos ámbitos principales:

Respecto a la actividad de venta de leña, de donde se obtienen los beneficios principales, la empresa proporciona su puesta de valor mediante la oferta de productos como leña seca, local y de extracción respetuosa y sostenible con la conservación ecosistémica de las parcelas elegidas. Además, la venta de este producto podrá realizarse mediante diferentes vías, tanto desde las opciones tradicionales como la venta directa en la empresa como desde el porte a domicilio y el pago desde bizum y página web.

Por otro lado, la puesta en marcha de la actividad secundaria de aprovechamiento de restos vegetales derivados de extracción de madera para leña, puede suponer un valor añadido en el desarrollo de la empresa. Para esto serán necesarias cuatro actividades principales: recogida de restos durante el proceso de corte y extracción en monte, selección y transporte, transformación en producto de valor y, venta y oferta de productos. Aquí no hará falta mucha inversión inicial en materiales, en formación o en otras áreas, sino que se creará una colaboración con el Centro de Compostaje de Álava para el área de transformación (técnicos y maquinaria ya preparada para este proceso) y la vinculación con un grupo de empresas demandantes de este producto final como comercios de la zona.

Para complementar estas puesta de valor, facilitamos a continuación los aspectos principales según un análisis DAFO de la propia empresa así como de su ecosistema directo e indirecto:

Factores externos	Factores internos
-------------------	-------------------

AMENAZAS

- Plagas posibles
- Competencia con otras empresas
- Factores ambientales que hacen retrasar la continuidad del trabajo.
- Retrasos con las sociedades.

FORTALEZAS

- Gran variedad de puestos y labores a desempeñar.
- La leña es un producto siempre demandado.
- Acuerdos externos para obtención de apoyo económico.

DEBILIDADES

- Conocimientos limitados al ser primerizos en la creación de la empresa.

OPORTUNIDADES

- La revalorización de la madera.
- La sustitución actual de los materiales como el hormigón o ciertos metales en la construcción.
- El movimiento ecologista y el interés por el uso y el cuidado de la madera, los árboles y terrenos.

AMENAZAS

- Falta de conocimientos totales en la materia.
- Falta de experiencia.
- Trabajos forzosos y con cierto riesgo.
- Ganancias no inmediatas, prever con mucho tiempo de antelación la inversión y ganancias a largo plazo.

FORTALEZAS

- Dominio de idiomas.
- Tener sociedades nos da apoyo y polivalencia para dominar la materia.

DEBILIDADES

- Puestos de trabajo reservados para perfiles muy concretos.

OPORTUNIDADES

- Ocasión para el emprendimiento.
- Oportunidad de aprender
- Nuevos contactos y alianzas con otras empresas