

8. ACTIVIDADES CLAVE

Dentro de la creación de esta empresa, como resulta evidente necesitaremos de su formación legal y jurídica, lo cual será tramitado conjuntamente con la Unión de Forestalistas de Áraba, la cual ya tiene experiencia en este ámbito y nos pueden aconsejar con su amplia experiencia. Además, como comentamos anteriormente, esta empresa la componen 4 personas que han trabajado en este ámbito durante más de 20 años, con lo que poseen amplia experiencia con los procesos técnicos, organizativos y de contactos necesarios para generar el mejor comienzo de la empresa.

De forma general, a partir de la formación de la empresa, serán formalizados los acuerdos con las empresas y actores colaboradores necesarios para conseguir el producto esperado, es decir, con aquellas empresas forestales encargadas de talas, desbroces, con propietarios públicos y privados dispuestos a realizar trabajos forestales en sus parcelas, y con las empresas de transformación de los restos vegetales (ramas, raverones, cortezas, etc.) que lo convertirán en pellets.

- a. Especificar cuáles son las actividades y procesos clave que deben llevarse a cabo para producir la Propuesta de Valor.

En primer lugar, se elaborará un dossier con los objetivos, puntos clave, organización de actividades y otros aspectos esenciales para partir de un acuerdo común entre los integrantes de la empresa (similar al presente trabajo). A partir de su puesta en común, sus debidas correcciones y/o mejoras y definitiva su aceptación por todo el grupo, se comenzarán los contactos y formalización de aspectos burocráticos para la formalización de la misma.

Durante este mismo trámite inicial, serán también acordados los roles y responsabilidades de los y las integrantes del grupo, los principales serán:

- Departamento de secretaría como la gestión de inversiones, contratos y ámbito legal
- Departamento comunicación, divulgación y acceso a oportunidades
- Departamento de logística, transporte y maquinaria
- Departamento técnico de atención operativa

Así, a partir de la formación y asignación de roles del grupo, se comenzarán a establecer los contactos con las empresas y actores indispensables para su puesta en marcha. Las actividades más importantes para esto serán los siguientes:

1. Compra de material (maquinaria ligera y pesada), coches y campaña publicitaria (página web, carteles, redes sociales, etc.)
2. Compra de nave para la localización de la empresa con oficina e instalaciones apropiadas
3. Contrataciones de plantilla del equipo (2 operarios para recogida de leña y restos vegetales en monte y transporte)
4. Formalización de colaboraciones con agentes del proceso (propietarios/as de parcelas, forestalistas para conseguir madera, empresa subcontratistas, empresa transformación restos vegetales en pellets, etc.)
5. Temporalización de actividades

- b. Establecer una prioridad entre las distintas actividades y procesos clave.