

En la última década el consumo de biomasa se ha disparado desde las 10.000 toneladas a las 600.000 anuales

Existe un enorme potencial para el uso sostenible generando energía limpia para calefacción y agua caliente sanitaria. Red Biomasa, empresa logística de Biomasa, se encuentra en ronda de financiación en Adventureros.es y ofrece una rentabilidad de 8,3% anual a sus inversores

El día que Rosendo García oyó por primera vez mencionar el término biomasa, trabajaba diseñando proyectos de desarrollo rural para ayuntamientos pequeños de Extremadura. “Fue por el 2008. Uno de los alcaldes me pidió que valorara económicamente el residuo de podas de frutales, de los cuales hay miles de hectáreas plantadas en Extremadura, porque los productores acababan con toneladas de subproductos naturales en sus fincas, para los cuales no existía un aprovechamiento económico definido de los mismos.

Para él, que ha tenido varias empresas en distintos sectores, contribuir al desarrollo del ámbito rural era una actividad que le proporcionaba una particular satisfacción. Intrigado entonces por el concepto de la biomasa, Rosendo comenzó haciendo indagaciones preliminares para “terminar cayendo en lo que ahora es mi vocación”. Descubrió que en la biomasa se halla “un enorme potencial para el uso sostenible generando energía limpia para calefacción y agua caliente sanitaria, tanto en España como en todo el continente europeo”.

Para poder entender completamente la tecnología se sacó el carnet de instalador RITE y, doce años después de enamorarse del sector, Rosendo ha hecho de todo en la cadena de valor de la biomasa, incluyendo trabajos de suministro, instalación y mantenimiento de calderas de biomasa. No obstante, Rosendo identifica un segmento de clientes con calderas de tamaño medio para el cual la logística del suministro de combustible es un problema para el que se pueden plantear diferentes opciones de abastecimiento.

Los clientes más pequeños no tienen más que pasarse por grandes superficies de bricolaje y pequeños almacenes locales para comprar unos cuantos sacos de biomasa. Por su parte, los clientes más grandes, como los hoteles u hospitales, sólo tienen que llamar al productor, que les manda un camión de gran tonelaje completamente cargado. Rosendo explica que entre estos dos tipos de clientes hay uno intermedio, cuyos silos (los depósitos requeridos para el biocombustible) son demasiado pequeños para servirlos con un camión de gran tonelaje y demasiado grandes para llenarlos a base de sacos al por menor.

“En España hay ahora unas 240.000 instalaciones de tamaño medio y de ellas una parte importante puede demandar servicios de logística especializados. Por debajo de dos toneladas te puedes valer de un proveedor de combustible minorista, por encima de diez te puede suministrar directamente el productor. Pero las calderas con una capacidad de entre dos y diez toneladas tienen problemas

logísticos a veces de difícil solución. Nuestro objetivo principal es darle respuesta a este problema que tienen las comunidades de vecinos, los hoteles, las viviendas unifamiliares, los edificios de uso público como colegios, centros de salud, polideportivos, etc."

Rosendo es un hombre cuya claridad inspira confianza. Como emprendedor, el equilibrio entre su apetito por el riesgo, su idealismo y su pragmatismo resulta atractivo. Se le eleva el tono de voz cuando explica que estos problemas de logística están impidiendo que se consolide y siga creciendo el número de instalaciones en España. Y no parpadea cuando cuenta que, para dar respuesta al problema del suministro de calderas de tamaño medio, ha tenido que dejar atrás la actividad de instalación de calderas de biomasa.

"Tienes razón, podría hacer ambas cosas a la vez, pero míralo así: aunque comparado con la instalación de calderas el suministro de biomasa es un negocio de alto volumen y márgenes pequeños, también ofrece flujos de ingresos estables a largo plazo, es un modelo de negocio fácilmente exportable y además creo que lo mejor para la industria es que quienes operamos en ella tendamos a la especialización". Su estrategia tiene dos componentes principales. Por un lado, aprovechar su red de contactos para crear una red formal de puntos de suministro. Por el otro, combinar la reglamentación legal que afecta a la instalación de calderas con un protocolo comercial con el que homologar tanto sus puntos de venta como a profesionales de la instalación.

"La estrategia de la homologación, además de permitirnos homogeneizar el servicio de suministro en todo el territorio, nos ayuda a penetrar el mercado por medio de los instaladores cualificados homologados, que podrán facilitar la compra de nuestra biomasa por parte de sus clientes". Gracias a ella se obtienen importantes ventajas y sinergias. La homologación de instaladores supone asegurar un nivel de calidad en la instalación que beneficia a instaladores y clientes, lo que a su vez convierte al instalador en embajador de marca para la red de suministro que opera bajo la misma homologación. A su vez, "una red de suministro aporta futuros clientes y usuarios para los instaladores a través de las demandas de presupuestos para instalación y mantenimiento que lleguen a nuestra red comercial".

Precisamente por eso el mercado requiere de operadores con visión de largo alcance que pongan aceleren la fase expansiva que atraviesa. Entre 2010 y 2018 el consumo de biomasa se ha disparado desde las 10.000 toneladas a las 600.000 toneladas anuales. Aún así, a pesar de que España es el tercer país europeo por recursos absolutos de biomasa forestal, sólo por detrás de Suecia y Finlandia, nuestro país se encuentra a la cola en el ranking europeo de aprovechamiento de biomasa para la generación de energía (sea térmica o eléctrica).

Estas y muchas otras cosas aprende uno hablando con Rosendo. Por ejemplo, que una caldera bien instalada y regulada trabaja a con tal eficacia que aprovecha casi al 100% su potencial energético, o que entre los biocombustibles sólidos están no sólo la madera en distintos formatos, sino también las cáscaras de fruto seco y el hueso de aceituna. Rosendo fue premiado en 2012 por la administración española a través de la Red Empreneverde y sigue invirtiendo toda su energía en su vocación.

Ahora con Red Biomasa se encuentra en ronda de financiación con un préstamo de 30.000€ a través de la plataforma de inversión Adventureros.es , ofreciendo a los inversores un 8,3% de interés anual.

Este montante inicial servirá para crear una primera red local en Extremadura y, a partir de ahí, ir creciendo a nivel nacional. "Además de la financiación sabemos que, en el crecimiento, es importante apoyarnos y cuidar de nuestros aliados, puntos de venta e instaladores, que son esenciales en nuestra expansión"

Datos de contacto:

Guillermo Prieto

+34 91 193 00 61

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Extremadura](#) [Ecología](#) [Industria](#) [Alimentaria](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [Sector Energético](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>