

Diseño, desarrollo y aplicación de soluciones avanzadas para la gestión, control y reducción de emisiones particuladas

28 de Junio 2016

índice

1. Grupo promotor
2. Oportunidad de negocio, modelo de negocio, referencias
3. Producto (prestaciones, valor añadido, necesidades, funcionalidades)
4. Mercado, competencia
5. Hitos, planificación
6. Proyecciones económicas
7. Necesidades, gastos subvencionables

1.- GRUPO PROMOTOR

- Ingeniero de Organización Industrial
- MBA Executive en la Escuela Europea de Negocios, año 2011
- Directora Técnica de Operaciones, durante 13 años (2003-2013) en consultoría medioambiental del Grupo EBRIM
- Experiencia en gestión de equipos, responsable de hasta equipo de 15 personas, con facturaciones anuales entre 200.000-700.000 euros
- Decidí ponerme por mi cuenta y me he dado de alta cómo autónoma desde Julio 2014. Creo fielmente en el valor añadido que puedo aportar al mercado, teniendo además una cartera de clientes importante en el sector del cemento y siderúrgico, siendo experta ambos procesos productivos
- Desde Octubre 2014, oficinas en el edificio Izarra de Ermua
- PUNTOS FUERTES: Capacidad demostrada en I+D+i; versatilidad: productos a medida; cartera de clientes; experiencia empresarial durante 13 años

2.- OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

COMO SURGE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO Y VIABILIDAD DE LA IDEA

La idea ha nacido de una reflexión estratégica personal y evaluando necesidades del mercado

1

Año 2016, es el año de la actualización de las Autorizaciones Ambientales Integradas, puesto que han transcurrido 8 años, periodo de tiempo donde se realiza las revisiones pertinentes. Cada sector tiene necesidades específicas, por ejemplo el sector de crematorios está obligado a disponer de sistemas de filtración para primavera del año 2019.

2

La actualización de estas Autorizaciones van a reflejar el cumplimiento de nuevos Valores Límites de Emisión, así como el control de la contaminación atmosférica en aquellos conductos > 10.000 m³/h según los documentos de la MTD (Mejores Técnicas Disponibles) sectoriales.

3

Clientes potenciales con capacidad de innovar en su producto final aunque con necesidades básicas en aspectos de I+D+I relacionados con la reducción de la contaminación e integración de herramientas específicas de control y prevención.

smaték -Modelo de Negocio y referencias

Soluciones Medioambientales Tecnológicas, trata de una Ingeniería de control y reducción de la contaminación atmosférica. Ingeniería de servicios tecnológicos: ofrece servicios de valor añadido, boutique y productos específicos a medida.

Los beneficios para el cliente: confianza, conocimiento experto en la materia, reducir sus emisiones contaminantes como parte de un proceso encaminado a lograr un aprovechamiento eficiente de los recursos, una alta productividad y una mayor competitividad, que no está impulsada únicamente por normas y reglamentos.

Años 2014-2015 clientes y proyectos I+D+i principales:

NEMAK-GAITEK 2014-2015- Diseño, puesta a punto y validación en J.L. –French (NEMAK) de una herramienta para la optimización del control productivo y de la dosificación de material adsorbente de contaminantes traza (PCDD/DFs) con objeto de minimizar tanto su consumo cómo el impacto atmosférico (Subvención año 2014: 82.989,71 € ; Subvención año 2015: 61.836,43 €)

CEMENTOS LEMONA-2015- Gobierno Vasco. Estudio de la influencia de las distintas variables que pueden afectar en la emisión del amoníaco: evaluación del ciclo de inversión correspondiente a su control mediante la monitorización en continuo (Subvención: 8.700 euros)

smaték -Modelo de Negocio y referencias

Proyectos principales años 2014-2015:

- Diagnóstico y solución de ingeniería a medida en sistemas de filtración
- Asesoramiento en la calidad de los monitores en continuo

Año 2016:

Lanzamiento de varios proyectos Gaitek I+D+i año 2016 con Cementos Lemona y Arcelormittal. De Octubre 2015 a Enero 2016-cierre de memorias técnicas y presupuestos

Lanzamiento de varios proyectos de subvención del Gobierno Vasco, protección del medio ambiente (proyecto de inversiones y proyecto de estudio específico), en estos momentos en la selección de las plantas industriales. Noviembre 2016

Ofertas de servicios específicos aceptadas de hasta 40.0000 euros (% mayoritario con Cementos Lemona).

Búsqueda de nuevas oportunidades. Búsqueda de clientes tipo A de referencia

3.- PRODUCTO

CONCEPTO DE PRODUCTO SERVICIO

NECESIDAD que cubre – Anteponerse a las necesidades del cliente

CLIENTES- Empresas industriales con focos confinados

CARACTERISTICAS DE SERVICIO: PRESTACIONES Y VALOR AÑADIDO-

El sector de actividad en el que se encuadra **smatèk** es el de la ingeniería medioambiental. Se trata de un sector en claro auge, de hecho todos los indicadores (tecnológicos, económicos, sociales) internacionales reconocen a este ámbito como uno de los de mayor impacto en el futuro próximo. La concienciación social, las regulaciones regionales, nacionales y europeas, etc. han puesto en un primer plano la necesidad de incluir al medio ambiente como un factor clave del proceso productivo empresarial.

Conscientes de los múltiples campos que abarca el concepto de ingeniería ambiental, y en función del know-how de la promotora se centra en el desarrollo de soluciones para la problemática derivada de las emisiones ambientales (especialmente para acerías e industria cementera). **Trata de productos y servicios tecnológicos a medida.**

Producto/ servicio

- **Control de la monitorización en continuo de contaminantes**
- **Mejora del proceso productivo en base al control y optimización de las emisiones atmosféricas**
- **Diseño y desarrollo de nuevos sistemas de medición**
- **Diseño y desarrollo de nuevos sistemas de filtración**
- **Diseño de herramientas específicas de control de los sistemas de filtración**

Para cada una de estas áreas de actividad existe un amplio espectro de posibilidades de actuación dependiendo de la industria que se esté analizando y del tipo de emisión que sea objeto de estudio.

4.- MERCADO

MERCADO OBJETIVO- Mercado nacional

- Sector del cemento
- Sector siderúrgico
- No se descartan colaboraciones en el sector de crematorios
- Plantas de incineración
- Grandes Instalaciones de combustión

Las plantas tienen de media 8 sistemas de filtración controlados así como entre 1-12 medidores en continuo de contaminantes



ELEMENTOS DE APOYO PARA LA ESTRATEGIA DE APROXIMACIÓN

CANALES DE INFORMACIÓN QUE PUEDE UTILIZAR EL CLIENTE	ELEMENTOS DE APOYO DE smatèk
Contacto personal a través del personal de smatèk	Argumentario comercial, catálogos, CD, videos y pagina web.
Comunicación directa desde smatèk al mercado.	Mailings con información general, boletín con noticias de smatèk , etc.
Búsqueda en fuentes del sector, por ejemplo, revistas	Publicidad en revistas del sector, inserción de artículos y reportajes sobre smatèk
Internet	Diseño, puesta en marcha y mantenimiento de la página web. Subir información actualizada
Llamada telefónica para la obtención de información.	Formación al personal para cualificación y atención.
Solicitar información a prescriptores.	Cuidar las relaciones con los clientes para que hagan de prescriptores: ofrecer regalos por referirnos, condiciones ventajosas para acudir a eventos, etc.

COMPETENCIA

Fivemasa

Gorco

Leica

Defisa

Depurfiltech

Kayser



En ningún caso se entienden como competencia directa ya que no ofrecemos el mismo servicio integral. Trata de ofrecer una oferta conjunta, complementándonos en la especialidad y diferenciación de cada compañía

5.- HITOS- PLANIFICACIÓN

Las fases en el desarrollo del producto y lanzamiento al mercado	2015												2016											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Plan de negocio, estudio de viabilidad: elaboración																								
2. Plan de negocio, búsqueda de financiación																								
3. Especificaciones técnicas y diseño, desarrollo del sistema/producto																								
4. Selección del personal y cursos de formación																								
5. Campaña de marketing																								
6. Lanzamiento de nuevos productos, validación experimental																								
7. Evaluación de necesidad de patentar el desarrollo de nuevos productos																								

6.- PROYECCIONES ECONÓMICAS

DEFINICIÓN DEL HORIZONTE

AÑO 1:

Facturación: 0,1 M €

Técnicos a incorporar- No aplica

AÑO 2:

Facturación: 0,4M €

Técnicos a incorporar: 1 + Promotor

AÑO 3:

Facturación: 0,6M €

Técnicos a incorporar: 2+ Promotor



.....ESKERRIK ASKO !!!!!....