

Sociedades Clave

La colaboración con socios es esencial para cualquier proyecto, y nuestra empresa no es una excepción. Identificamos a los agricultores locales como socios clave, suministrando los productos de nuestra aplicación, y a los repartidores, esenciales para la logística de la empresa. Económicamente, planeamos establecer primero nuestra empresa y un plan de negocios claro antes de iniciar relaciones económicas con socios.

Los agricultores, considerados proveedores, suministrarán productos, obteniendo beneficios directos de cada venta en nuestra aplicación. Los repartidores recibirán una remuneración basada en un porcentaje de las ventas después de la parte asignada a los proveedores. Los beneficios restantes se distribuirán entre directivos, socios y reservas, pudiendo reinvertirse en activos materiales según la situación económica.

Las relaciones con socios, centradas en empatía, transparencia y cooperación, son de alta prioridad para nosotros. Reconocemos la importancia de establecer alianzas estratégicas sólidas, requiriendo un análisis de su rentabilidad y un compromiso continuo con nuestros valores.

Para poder llevar a cabo cualquier proyecto es imprescindible tener socios que lo apoyen económica y anímicamente, y nuestra empresa no es una excepción. Consideramos que los principales socios que apoyarán nuestra idea serán los **agricultores locales**, quienes proporcionarán los productos que venderemos por medio de nuestra aplicación, además de los **repartidores**, cómplices del correcto funcionamiento de nuestra empresa.

El rol de los **agricultores** será, como ya he mencionado en el anterior apartado, proporcionar los productos, por lo que se considerarían como **proveedores**. Los **repartidores** se encargarán de llevar los productos desde los proveedores (agricultores) hasta los **clientes**, siendo ellos el **canal principal**. Es evidente que para que el negocio funcione correctamente, tanto los **agricultores** como los **repartidores** deberán obtener un beneficio económico además de los directivos y socios.

Los **agricultores** sacarán beneficios directos desde nuestra aplicación. Por cada venta que se realice desde la aplicación, los agricultores proveedores de los productos vendidos se llevarán una proporción considerable de los beneficios. Los **repartidores** recibirán una remuneración por sus servicios. Esta será un porcentaje que saldrá del dinero restante después de restarle al dinero de cada venta la proporción que se lleve el proveedor.

El resto del dinero será repartido entre los **directivos** de nuestra empresa, además de lo que corresponda a los **socios**, y una parte será también incluida en nuestras

reservas. Hay también que considerar que, dependiendo de la situación económica de la empresa, puede que los beneficios sean **reinvertidos** en **activos materiales** para mejorar la empresa, en lugar de repartidos.

Más adelante, las relaciones con nuestros socios serán de gran prioridad, pues desde **LANDETXE** consideramos que estas serán clave para alcanzar los objetivos de la empresa, respetando valores tan importantes como son la **empatía**, la **transparencia** y la **cooperación**.

Además de las relaciones con los socios, somos conscientes de la gran importancia de crear **alianzas estratégicas** sólidas para facilitar nuestro trabajo. Para lograr esto, a parte de tener que realizar un estudio de las distintas alianzas posibles y de la rentabilidad de cada una, será necesario mantener estas, respetando los valores previamente mencionados.

