

SOCIEDADES CLAVE

1. Sociedades con proveedores de materias primas.

La base de esta empresa son las materias primas. Estos aceites se obtienen a través de cultivos que requieren una producción agrícola de alta calidad y en cantidades suficientes. Por lo tanto, las sociedades clave con proveedores de materias primas son esenciales para el éxito de la empresa. En nuestro caso contamos con nuestro propio cultivo de olivares por tanto no necesitamos ningún proveedor de aceitunas o semillas.

2. Sociedades con proveedores de tecnología y equipamiento.

La producción de aceites a gran escala requiere maquinaria especializada para la extracción, filtrado y embotellado del aceite. Por lo tanto, las alianzas con proveedores de equipos industriales son fundamentales para asegurar la eficiencia en la cadena de producción.

- **Proveedores de Tecnología de Extracción:** Dependiendo del proceso de producción (mecánico, prensado en frío, extracción con disolventes, etc.), la empresa debe contar con tecnología avanzada que optimice los rendimientos y reduzca los costos operativos. Los socios tecnológicos son clave para mantenerse competitivo en el mercado.
- **Proveedores de Equipos de Filtrado y Embotellado:** La calidad del aceite depende en gran medida de los procesos de filtrado y embotellado. Las empresas deben trabajar de cerca con estos proveedores para asegurarse de que los productos cumplen con los estándares de seguridad y calidad exigidos por la industria.

3. Sociedades con Distribuidores y Retailers

Una vez producido el aceite, el siguiente paso es llevar el producto a los consumidores. Esto requiere de una red de distribución eficiente y relaciones sólidas con los minoristas. Las sociedades clave con distribuidores y cadenas de supermercados son esenciales para asegurar que el aceite llegue a los mercados locales e internacionales.

- **Distribuidores Locales e Internacionales:** La empresa de aceites debe establecer relaciones con distribuidores en diferentes mercados geográficos. Esto incluye tanto distribuidores locales como aquellos que operan a nivel internacional, facilitando la expansión global de la marca.
- **Redes de Supermercados y Tiendas Especializadas:** Para garantizar la visibilidad y accesibilidad del producto, es crucial colaborar con cadenas de supermercados y tiendas especializadas en productos gourmet o de calidad, donde se venden aceites de alta gama

4. Sociedades con Organismos Regulatorios y Certificadoras

En la industria alimentaria, especialmente en la producción de aceites comestibles, el cumplimiento de normativas y regulaciones es crucial. Las alianzas con organismos

reguladores y entidades certificadoras son esenciales para asegurar la calidad del producto y la seguridad alimentaria.

- **Certificaciones de Calidad y Sostenibilidad:** Las empresas de aceites pueden buscar asociaciones con entidades certificadoras para obtener sellos de calidad (como el sello de "Aceite de Oliva Extra Virgen", certificaciones orgánicas, o certificaciones de comercio justo). Estas certificaciones aumentan la confianza de los consumidores y pueden ser un factor diferenciador en mercados altamente competitivos.
- **Cumplimiento Normativo y Regulador:** Las sociedades clave con entidades gubernamentales y organismos reguladores se aseguran que la empresa cumpla con los requisitos legales de etiquetado, producción, y seguridad alimentaria en cada región donde comercializa sus productos.



DACYSIR, S.L.

Algunos de los proveedores seleccionados:

DACYSIR, S.L. Proveedor de botellas de vidrio recicladas.



RIOJADHESIVOS Proveedor de etiquetas (papel con fibras vegetales) para las botellas.

ICONRIOJA Proveedor de cajas de cartón.

