

3. SOCIEDADAES CLAVE

El proyecto de lombricultura industrial se apoya en una red de socios clave que resulta fundamental para garantizar el correcto funcionamiento del modelo productivo y comercial definido. Estas relaciones no se plantean de forma teórica, sino que surgen directamente de las necesidades reales del proceso productivo, de la planificación económica y de la estrategia de comercialización desarrollada en el proyecto.

La colaboración con estos socios permite reducir riesgos, asegurar el suministro de recursos críticos y reforzar la viabilidad del proyecto a medio y largo plazo.

1. Proveedores de estiércol y materia prima orgánica

Los proveedores locales de estiércol constituyen uno de los socios clave más relevantes del proyecto, ya que garantizan el suministro continuo de la materia prima principal necesaria para el proceso de lombricultura. La relación con estas explotaciones ganaderas se basa en acuerdos estables de proximidad, lo que permite reducir costes de transporte y asegurar la trazabilidad del material utilizado.

Esta colaboración resulta especialmente importante debido a la necesidad de mantener un stock de estiércol a seis meses vista, imprescindible para su fermentación previa antes de ser utilizado como sustrato.

2. Proveedores de envases y embalajes

El proyecto mantiene una relación directa y estable con **Papecal S.L.**, empresa encargada del suministro de los sacos utilizados para la comercialización de los formatos sólidos del producto. Esta relación resulta clave, ya que los sacos constituyen uno de los formatos principales de venta.

Asimismo, se colabora con la empresa **Pérez Linares**, responsable del suministro de las garrafas necesarias para la distribución del humus líquido. Estas alianzas garantizan la disponibilidad continua de envases adecuados y homogéneos, permitiendo mantener la calidad y presentación del producto final.

3. Cooperativas agrícolas y Denominaciones de Origen

Las cooperativas agrícolas y las Denominaciones de Origen presentes en Castilla y León actúan como socios estratégicos en la fase de comercialización del producto. Estas entidades facilitan el acceso a un elevado número de agricultores profesionales y permiten introducir el humus de lombriz en zonas vitivinícolas de referencia.

La relación con estos socios contribuye a adaptar el producto a las necesidades reales del sector agrícola y refuerza la imagen de sostenibilidad y calidad asociada al proyecto.

4. Distribuidores y puntos de venta especializados

Los viveros, agrotiendas, centros de jardinería y comercios especializados constituyen socios clave para la llegada del producto al consumidor final. Estos puntos de venta no solo comercializan el humus de lombriz, sino que también asesoran al cliente, incrementando el valor percibido del producto.

Esta red de distribución está directamente vinculada a la diversificación de formatos definida en el plan de ventas y permite alcanzar distintos segmentos de mercado.

5. Empresas de transporte y logística

En el ámbito logístico, el proyecto se apoya en distintas empresas de transporte en función del formato y destino del producto:

- **Guirre Trans S.L.**, empresa ubicada en la misma localidad que la factoría (Cuéllar), se encarga del transporte de los formatos de gran volumen (sacas de 1.000 kg) destinados a grandes clientes y mayoristas.
- **SEUR**, como operador logístico de ámbito nacional, se encarga de la distribución de los formatos pequeños (sacos y garrafas) en el conjunto del territorio peninsular.

Esta combinación de operadores permite optimizar costes logísticos y garantizar una distribución eficiente adaptada a cada tipo de cliente.

6. Clientes profesionales estratégicos

Algunos clientes profesionales, como grandes explotaciones agrícolas o cooperativas, se consideran socios clave a largo plazo. La relación continuada con estos clientes permite ajustar la producción a la demanda real, planificar volúmenes de entrega y reducir la incertidumbre comercial.

Este tipo de colaboración está alineado con la estacionalidad agrícola y con la previsión de ventas mensual del proyecto.

7. Administraciones públicas y entidades locales

Las administraciones públicas y entidades locales desempeñan un papel relevante como socios clave, tanto por su función como posibles clientes para el mantenimiento de zonas verdes como por su papel institucional. Además, estas entidades facilitan el acceso a programas de ayudas y subvenciones vinculadas a la sostenibilidad, la economía circular y el desarrollo rural.

Esta relación refuerza la coherencia del proyecto con las políticas medioambientales actuales.

8. Proveedores de servicios técnicos y profesionales

El proyecto cuenta también con la colaboración de proveedores de servicios profesionales, como asesorías fiscales, contables y laborales. Estos socios garantizan el cumplimiento normativo y una correcta gestión económica-financiera, aspectos clave para la estabilidad del proyecto.

9. Entidades financieras colaboradoras

La entidad financiera que concede el préstamo a largo plazo constituye una sociedad clave para el desarrollo del proyecto, al permitir acometer el elevado volumen de inversión inicial necesario para la puesta en marcha de la actividad.

La financiación obtenida, por un importe de **938.000 €**, con un plazo de amortización de **10 años** y una **TAE del 5,64 %**, hace posible la adquisición de los activos productivos (terrenos, naves, maquinaria, instalaciones y medios de transporte), asegurando la capacidad operativa necesaria desde el inicio del proyecto

También contamos con obtener una subvención del Ministerio de Industria por valor de 150.000€ proveniente de fondos europeos

Conclusión

El conjunto de sociedades clave identificadas permite integrar el proyecto en su entorno productivo, logístico, comercial y financiero. Estas alianzas refuerzan la coherencia entre recursos, actividades y mercado, constituyendo un pilar fundamental para la viabilidad y el crecimiento sostenible de la empresa.