

8. ACTIVIDADES CLAVE DEL PROYECTO

Las actividades clave del proyecto recogen el conjunto de procesos operativos, productivos, comerciales y de gestión necesarios para transformar la materia prima en fertilizantes orgánicos de alto valor añadido y llevarlos al mercado de forma eficiente. Estas actividades se han definido a partir del análisis del plan de inversiones, la capacidad productiva instalada, la estructura de costes, la estacionalidad de las ventas y la red de socios clave del proyecto.

1. Planificación del aprovisionamiento y gestión de existencias

Una de las actividades clave del proyecto es la planificación del aprovisionamiento de materia prima, principalmente estiércol, que constituye la base del proceso productivo. El aprovisionamiento se realiza mediante acuerdos estables con proveedores ganaderos locales, lo que permite reducir costes logísticos y asegurar la trazabilidad del material.

Dado que el estiércol requiere un proceso de fermentación previa, la empresa mantiene un stock planificado a seis meses, tal y como se refleja en el activo circulante del plan financiero. Esta gestión de existencias resulta esencial para garantizar la continuidad del proceso productivo y evitar interrupciones en la producción anual estimada de 2.000 toneladas.

2. Fermentación y preparación del sustrato

El estiércol recepcionado se somete a un proceso de fermentación aerobia controlada, actividad clave para la estabilización de la materia orgánica antes de su utilización en lombricultura. Esta fase incluye el control de humedad, temperatura y tiempos de reposo, así como el volteo periódico del material.

3. Proceso de lombricultura y producción de humus

El núcleo del proyecto es el proceso de lombricultura, basado en la cría y manejo de la lombriz roja californiana (*Eisenia foetida*). Esta actividad se desarrolla de forma continua en las naves industriales, aprovechando la infraestructura y la maquinaria instalada.

El proceso incluye la alimentación controlada de las lombrices, el mantenimiento de condiciones óptimas de humedad y temperatura y la recogida progresiva del humus producido. La capacidad instalada permite alcanzar una producción anual de 2.000 toneladas, distribuida en distintos formatos comerciales según la previsión de ventas.

4. Cribado, estabilización y control de calidad

Una vez producido, el humus pasa por una fase de cribado y estabilización, actividad clave para homogeneizar el producto y adaptarlo a los requisitos del mercado. Esta fase se apoya en la maquinaria específica incluida en el plan de inversiones.

De forma paralela, se realizan controles básicos de calidad relacionados con la textura, la humedad y el aspecto del producto, garantizando su idoneidad para usos agrícolas profesionales y domésticos.



5. Envasado y preparación de formatos comerciales

El envasado constituye una actividad clave directamente vinculada a la segmentación del mercado y a la estrategia comercial. El proyecto contempla distintos formatos: sacos de 5 kg, 10 kg y 20 kg, sacas de 1 m³ para grandes explotaciones y garrafas de humus líquido de 5 litros.

Para esta actividad resulta clave la colaboración con la empresa Papecal S.L., encargada del suministro de sacos y envases, lo que garantiza la disponibilidad de embalajes adecuados y homogéneos.

6. Almacenamiento y gestión logística

El producto terminado se almacena en el almacén industrial hasta su expedición. Esta actividad incluye la organización del stock por formatos, la preparación de pedidos y la carga mediante carretilla elevadora.

La empresa cuenta con medios propios de transporte, lo que permite gestionar la distribución de forma eficiente, especialmente en los meses de mayor demanda agrícola.

7. Comercialización y gestión de ventas

La actividad comercial se orienta a los distintos segmentos identificados en el estudio de mercado. La comercialización se adapta al calendario agrícola, concentrando el mayor volumen de ventas en los meses de primavera y principios de verano, tal y como se refleja en la previsión mensual de ingresos.

8. Gestión administrativa y financiera

De forma transversal, el proyecto desarrolla una actividad continua de gestión administrativa y financiera, que incluye la facturación, el control de cobros y pagos, la gestión del préstamo bancario y el seguimiento de los costes fijos y variables.

Conclusión

El conjunto de actividades clave descritas permite transformar la materia prima en un producto final de alto valor añadido y ponerlo en el mercado de forma eficiente. Estas actividades están directamente vinculadas a los recursos clave, a la red de socios estratégicos y a la estructura financiera del proyecto, garantizando su coherencia operativa y su sostenibilidad a largo plazo.