

CONSULTORÍA OLEÍCOLA



Critero que
hace rendir
la tecnología

Zeytum

CATÁLOGO DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA

Acompañamos a productores, almazaras y marcas en cada etapa de la cadena de valor del aceite, integrando conocimiento técnico, estrategia y experiencia para desarrollar productos más competitivos y preparados para el mercado.

QUÉ HACE ZEYTUM EN CONSULTORÍA



Zeytum combina conocimiento técnico y experiencia práctica para diseñar e implementar soluciones especializadas en cada etapa de la cadena de valor del aceite.

Intervenimos en las tres etapas críticas del proceso:

- cultivo
- elaboración
- desarrollo de mercado

En cada una de estas etapas aseguramos coherencia técnica, calidad del producto y viabilidad comercial. Nuestro enfoque busca mejorar el rendimiento, la calidad y la sostenibilidad de la operación mediante decisiones basadas en evidencia y acompañamiento técnico.

ROL DENTRO DE LA CADENA DEL ACEITE

Actuamos como socios estratégicos que integran conocimiento, tecnología y análisis para conectar el cultivo, la producción y el mercado, generando valor en cada etapa del proceso.

NUESTRA CONSULTORÍA CUBRE TODA LA CADENA DE VALOR DEL ACEITE



VISIÓN INTEGRAL. DECISIONES CONECTADAS. RESULTADOS QUE GENERAN VALOR.



La rentabilidad de un proyecto oleícola depende de cientos de decisiones que se toman antes, durante y después de la elaboración del aceite. Cuando esas decisiones no se apoyan en criterios técnicos, el resultado suele reflejarse en menores rendimientos, mayores costos y productos con menor valor comercial.

En Zeytum ayudamos a identificar los factores que limitan el desempeño de cada operación y desarrollamos soluciones que mejoran la eficiencia, la calidad del producto y la competitividad del negocio en toda la cadena de valor.



TRABAJAMOS SOBRE DESAFÍOS COMO:

- Bajo rendimiento en la extracción de aceite.
- Pérdidas de calidad durante el proceso de elaboración.
- Consumos elevados de energía y recursos.
- Procesos productivos con baja eficiencia.
- Deficiencias en almacenamiento y conservación.
- Falta de trazabilidad y sistemas de control.
- Productos con escasa diferenciación en el mercado.
- Decisiones estratégicas basadas en información insuficiente.



MAPA COMPLETO DE SERVICIOS

Etapa A: Cultivo

1. Selección de variedades
2. Diseño de plantación
3. Manejo agronómico
4. Definición de cosecha

Etapa B: Elaboración

1. Optimización de procesos
2. Control de variables críticas
3. Almacenamiento y conservación
4. Calidad

Etapa C: Estrategia de mercado

1. Inteligencia de mercado global
2. Diseño de productos
3. Narrativa y posicionamiento
4. Desarrollo de Mercado

A.1 SELECCIÓN DE VARIEDADES

La elección de la variedad define gran parte del potencial productivo y comercial de un proyecto. Esto permite obtener aceites con las características deseadas, optimizar el manejo del cultivo y responder mejor a las condiciones del mercado.

01 QUÉ RESUELVE

- Selección sin criterios técnicos o comerciales.
 - Condiciones del entorno no consideradas.
 - Producción de aceites que no responden al mercado objetivo.
-

02 QUÉ HACEMOS

- Analizamos las condiciones climáticas y edafológicas.
 - Evaluamos el mercado objetivo del proyecto.
 - Recomendamos sistemas de manejo.
 - Establecemos lineamientos agronómicos.
-

03 BENEFICIOS

- Mayor potencial productivo.
- Mejor adaptación al entorno.
- Aceites alineados con el mercado objetivo.
- Inversiones con menor riesgo técnico.

A.2 DISEÑO DE PLANTACIÓN

El diseño de una plantación influye directamente en la eficiencia operativa, la mecanización y la productividad futura. Una correcta planificación permite aprovechar mejor los recursos disponibles desde el inicio del proyecto.

01 QUÉ RESUELVE

- Plantaciones sobredimensionadas o poco eficientes.
 - Dificultades para mecanizar las operaciones.
 - Costos elevados por una planificación inadecuada.
-

02 QUÉ HACEMOS

- Definimos el sistema de conducción.
 - Recomendamos esquemas de poda y riego.
 - Establecemos criterios para fertilización y enmiendas.
 - Diseñamos la plantación según las condiciones del terreno.
-

03 BENEFICIOS

- Mayor eficiencia operativa.
- Mejor aprovechamiento de la inversión.
- Facilidad para la mecanización.
- Base sólida para el desarrollo del cultivo.

A.3 MANEJO AGRONÓMICO

El rendimiento y la estabilidad del cultivo dependen de decisiones agronómicas oportunas. Un manejo técnico permite maximizar el potencial de la plantación durante toda su vida productiva.

01 QUÉ RESUELVE

- Variabilidad en la producción.
 - Manejo ineficiente del cultivo.
 - Pérdida de productividad por prácticas inadecuadas.
-

02 QUÉ HACEMOS

- Evaluamos el estado agronómico del cultivo.
 - Definimos programas de manejo.
 - Asesoramos en riego, nutrición y tratamientos.
 - Acompañamos la evolución del cultivo.
-

03 BENEFICIOS

- Cultivos más productivos.
- Mejor estabilidad en la producción.
- Optimización del manejo técnico.
- Mayor sostenibilidad del proyecto.

A.4 DEFINICIÓN DE COSECHA

El momento y la forma de cosechar tienen un impacto directo sobre la calidad del aceite y el rendimiento industrial. Definir correctamente la estrategia de cosecha permite preservar el valor del fruto desde el campo hasta la almazara.

01 QUÉ RESUELVE

- Cosechas realizadas fuera del momento óptimo.
 - Pérdidas de calidad durante la recolección.
 - Ineficiencias en transporte y recepción del fruto.
-

02 QUÉ HACEMOS

- Definimos el momento óptimo de cosecha.
 - Evaluamos métodos de recolección.
 - Analizamos logística y transporte.
 - Ajustamos el proceso según los objetivos del producto.
-

03 BENEFICIOS

- Mejor calidad del aceite.
- Mayor rendimiento industrial.
- Menores pérdidas durante la cosecha.
- Conservación del potencial del fruto.

B.1 OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS

Cada etapa de la elaboración representa una oportunidad para mejorar la eficiencia, incrementar el rendimiento y reducir costos. Nuestro enfoque se basa en analizar el proceso completo para identificar oportunidades de mejora con impacto medible.

01 QUÉ RESUELVE

- Bajos rendimientos industriales.
- Consumos energéticos elevados.
- Procesos poco eficientes.

02 QUÉ HACEMOS

- Diagnosticamos el proceso de elaboración.
- Analizamos el desempeño de la planta.
- Ajustamos parámetros operativos.
- Optimizamos recursos y tiempos de proceso.
- Implementamos mejoras orientadas a resultados.

03 BENEFICIOS

- Mayor rendimiento de extracción.
- Reducción de costos operativos.
- Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada.
- Incremento de la rentabilidad.

B.2 CONTROL DE VARIABLES CRÍTICAS

La calidad del aceite depende del control preciso de múltiples variables durante la elaboración. Pequeñas variaciones pueden afectar significativamente las características finales del producto.

01 QUÉ RESUELVE

- Variabilidad en la calidad del aceite.
- Aparición de defectos sensoriales.
- Procesos difíciles de controlar.

02 QUÉ HACEMOS

- Analizamos las variables críticas del proceso.
- Definimos parámetros de operación.
- Evaluamos molienda, batido, agua y separación.
- Identificamos oportunidades de mejora.

03 BENEFICIOS

- Mayor estabilidad del proceso.
- Mejor calidad sensorial.
- Reducción de defectos.
- Producción más consistente.

B.3 ALMACENAMIENTO Y CONSERVACIÓN

Una correcta gestión de la bodega permite preservar la calidad del aceite hasta su comercialización y facilita la toma de decisiones estratégicas sobre clasificación, mezclas y destino comercial.

01 QUÉ RESUELVE

- Pérdida de calidad durante el almacenamiento.
 - Gestión ineficiente de la bodega.
 - Dificultad para clasificar aceites.
-

02 QUÉ HACEMOS

- Evaluamos las condiciones de almacenamiento.
 - Clasificamos técnicamente los aceites.
 - Definimos criterios de conservación.
 - Asesoramos sobre utilización y destino de cada lote.
-

03 BENEFICIOS

- Mayor estabilidad del aceite.
- Mejor gestión de inventarios.
- Decisiones comerciales mejor fundamentadas.
- Conservación del valor del producto.

B.4 CALIDAD

Debe gestionarse de forma integral a lo largo de toda la cadena. Implementar sistemas de control permite garantizar la trazabilidad, la seguridad alimentaria y el cumplimiento de estándares internacionales.

01 QUÉ RESUELVE

- Falta de sistemas de control.
- Riesgos de inocuidad alimentaria.
- Dificultades para cumplir normativas.

02 QUÉ HACEMOS

- Implementamos sistemas de trazabilidad.
- Desarrollamos programas APPCC.
- Implantamos normas de calidad y gestión.
- Acompañamos procesos de mejora continua.

03 BENEFICIOS

- Mayor confianza del mercado.
- Cumplimiento normativo.
- Mejor control del proceso.
- Fortalecimiento de la competitividad.

C.1 INTELIGENCIA DE MERCADO GLOBAL

Comprender el mercado, las preferencias del consumidor y el posicionamiento de cada producto permite tomar decisiones más acertadas desde el origen del proyecto hasta su comercialización.

01 QUÉ RESUELVE

- Productos fuera del mercado.
- Decisiones sin información.
- Baja diferenciación.

02 QUÉ HACEMOS

- Analizamos mercados.
- Identificamos oportunidades.
- Definimos segmentos.
- Alineamos producto y mercado.

03 BENEFICIOS

- Mejor enfoque comercial.
- Mayor aceptación.
- Menor incertidumbre.
- Más oportunidades.

C.2 DISEÑO DE PRODUCTOS

Diseñamos productos que responden a esas preferencias mediante la selección de aceites, el desarrollo de coupages estratégicos y la creación de aceites personalizados para cada cliente.

01 QUÉ RESUELVE

- Productos genéricos.
- Perfiles inconsistentes.
- Baja diferenciación.

02 QUÉ HACEMOS

- Desarrollamos coupages.
- Creamos aceites a medida.
- Seleccionamos aceites.
- Definimos perfiles sensoriales.

03 BENEFICIOS

- Mayor diferenciación.
- Consistencia del producto.
- Más valor percibido.
- Mejor adaptación al mercado.

C.3 NARRATIVA Y POSICIONAMIENTO

Un excelente aceite necesita una historia capaz de comunicar su valor. Transformamos las características técnicas del producto en argumentos que fortalecen su posicionamiento y facilitan su comercialización.

01 QUÉ RESUELVE

- Bajo valor percibido.
 - Escasa diferenciación.
 - Mensajes inconsistentes.
-

02 QUÉ HACEMOS

- Definimos la propuesta de valor.
 - Desarrollamos el discurso.
 - Describimos el producto.
 - Asesoramos en branding y packaging.
-

03 BENEFICIOS

- Mayor valor percibido.
- Comunicación más efectiva.
- Marca más consistente.
- Mejor posicionamiento.

C.4 DESARROLLO DE MERCADO

El éxito de un producto depende tanto de su calidad como de la forma en que llega al mercado. Diseñamos estrategias que facilitan su introducción, promoción y desarrollo comercial en los segmentos más adecuados.

01 QUÉ RESUELVE

- Lanzamientos sin estrategia.
- Canales inadecuados.
- Bajo impacto comercial.

02 QUÉ HACEMOS

- Definimos canales.
- Diseñamos lanzamientos.
- Desarrollamos material comercial.
- Acompañamos la promoción.

03 BENEFICIOS

- Mayor alcance.
- Mejor entrada al mercado.
- Más oportunidades comerciales.
- Crecimiento sostenible.

NUESTRA METODOLOGÍA

Cada proyecto presenta desafíos, objetivos y condiciones particulares. Por ello aplicamos una metodología estructurada que nos permite comprender el contexto, identificar oportunidades e implementar soluciones técnicas adaptadas a cada operación.



RESULTADOS

Una consultoría genera valor cuando sus recomendaciones se traducen en mejoras reales. Nuestro enfoque está orientado a obtener resultados medibles que incrementen la eficiencia operativa, la calidad del aceite y la rentabilidad del negocio.

Impacto técnico

- Mayor rendimiento de extracción.
- Reducción de acidez y defectos sensoriales.
- Mejora de la estabilidad y vida útil del aceite.
- Optimización de procesos de elaboración.
- Mayor control y trazabilidad de la producción.
- Cumplimiento de estándares de calidad y seguridad alimentaria.

Impacto económico

- Incremento de la productividad.
- Reducción de costos operativos y energéticos.
- Mayor aprovechamiento de la capacidad instalada.
- Incremento del valor comercial del aceite.
- Mejor retorno sobre la inversión (ROI).
- Mayor rentabilidad y competitividad del negocio.

Transformamos conocimiento técnico en resultados medibles que generan mayor eficiencia, rentabilidad y valor para toda la cadena del aceite.

Critero que
hace rendir
la tecnología

Zeytum

Contáctanos

Camino Viejo de Logroño
12. 26140 - Lardero, La Rioja

+34 657 277 845

info@zeytum.com

www.zeytum.com