

1. Funtsezko elkarteak:

Normalean ez da komenigarria izaten enpresa batek egitea beharrezkoak dituen material edo baliabide guztiak eta horregatik bilatzen dituzte aliantzak, optimizazioa bilatzen da, eta optimizazioari esker kostuak murriztuko ditugu.

La Casa del Masajista enpresarekin aliatuko gara eta bera izango da gure hornitzailea, kremak eta olioak ekarriko dizkigu. Gure zentrora ekarriko ez dizkigunez produktuak, Lopetegui Contenedores-ekin aliatuko gara gure produktuen bitartekaria izan dadin. Kasu hauetan, ez La Casa del Masajista eta ez Lopetegui Contenedores, ez dira izango gure lehiakideak eta horrek bi aldeen onura ekartzen du. Gure beharrezko materialen eskuragarritasuna lortzeko izango dira bi aliatza hauek.

Aliantza batzuk, lehiakideekin egin daitezke baina gure kasuan ez da horrela izango. Guk gure lehiakideekin ez dugu aurreikusita aliantzarik egitea. Gure kasuan itunak egitea onuragarria izango da alde guztientzat, guk behar ditugun baliabideak eskuratuko ditugulako eta besteak berriz bere produktuak saldu eta bere enpresa aurrera eramango dutelako.