

SOCIEDADES CLAVE

Principales alianzas y acuerdos:

- **Contratos con empresas de reciclaje** que nos garanticen la compra del material obtenido en nuestras máquinas.
- **La principal alianza estratégica** se llevará a cabo con los **comercios y grandes superficies de Avilés**, cuyos negocios podrían ver incrementadas sus ventas favorecidas por el nuestro. Por tanto, tendremos que llegar a acuerdos comerciales con dichos establecimientos para emplazar nuestras máquinas de vending inverso en ellos, haciéndoles ver las posibles ventajas de dicha alianza.
- Acuerdo con uno o varios socios **capitalistas**, que aportarían parte del capital inicial necesario.
- Un único **socio trabajador** (emprendedor) con amplia experiencia comercial y con una extensa red de contactos en Avilés; en principio, combinaría este negocio con otro trabajo, ya que es previsible que la rentabilidad a corto plazo, no le permita vivir únicamente de este.
- **Asesoramiento de empresas u asociaciones** (tanto públicas como privadas) **con experiencia en el campo del reciclaje y medioambiente**.
- **Acuerdos con empresas del sector del transporte** para hacer llegar a las empresas de reciclaje, los envases recogidos de nuestras máquinas.
- **Acuerdos con asociaciones y/o establecimientos comprometidos con el reciclaje** y la sostenibilidad, que **nos permitan publicitar** nuestra tarea y nuestra página web.
- **Contratos de financiación con entidades bancarias** para la obtención, tanto de préstamos para posibles inversiones, como para acceder a una línea de crédito en caso de una posible necesidad de liquidez.
- Acuerdos con los **proveedores tanto de las máquinas** de vending como de los **materiales necesarios** para la recogida de envases (bolsas que recogen en su interior los distintos tipos de envases).
- **Acuerdos con empresas de mantenimiento** de las máquinas, para cubrir entre otras cosas posibles averías, que interrumpieran el funcionamiento de las mismas.