

# Alianzas clave

Para desarrollar el proyecto se establecerán una serie de relaciones con diferentes entidades:

En primer lugar, Kauboots necesitará abastecerse de neumáticos usados, lo cual no constituye ningún problema ya que existen cientos de vertederos de neumáticos que desean deshacerse de estos (En España cada año se generan unas 300.000 toneladas de ruedas usadas, un residuo que puede tardar hasta 1.000 años en desaparecer del planeta, y aún y así se ha estado acumulando en vertederos o a la intemperie hasta que en 2003 se prohibió su vertido). Esto es debido a la presión de la Fiscalía para dismantelar estas infraestructuras, y así evitar incendios o aprovechar más efectivamente el suelo (como está ocurriendo recientemente en Chiva).

<https://www.levante-emv.com/comarcas/2018/06/22/chiva-alberga-vertedero-35000-neumaticos/1735068.html>

Para poder llevar a cabo el proceso de producción se necesitará maquinaria para poder convertir los neumáticos en planchas de caucho. También se establecerá contacto con una serie de proveedores que proporcionarán a Kauboots el resto de materiales necesarios para completar el proceso de producción (las telas, el embalaje, moldes, etc.).

Por otro lado, será básico establecer una relación comercial con una cadena de zapaterías de renombre que se preste a vender nuestro producto y que complemente a la venta online. Y a pesar de que la primera toma de contacto con el mercado será más tímida (mediante un intermediario), la intención final es abrir tiendas físicas propias cuando el balance de ganancias sea lo suficientemente importante como para que sea viable.

Además de las relaciones ya mencionadas, será necesario financiar el proyecto. Esta financiación se conseguirá, por un lado, a través de préstamos concedidos por el banco así como la venta de acciones a inversores privados que estén dispuestos a invertir en el negocio y, por otro, una inversión inicial por parte de los creadores del proyecto.

En conclusión, las relaciones con otras entidades empresariales serán de tipo estratégico. Por un lado, entre empresas no competidoras, como todos los proveedores o las empresas que complementen el proceso de producción y de reparto; y por otro, una alianza de tipo competitivo con las zapaterías encargadas de la venta al consumidor, de las cuales Kauboots se servirá hasta que sea viable la venta al público en puntos de venta propios únicamente encargados de distribuir el producto.



