

1.3. Sociedades clave.

- Alianzas estratégicas con empresas no competidoras: buscamos como primera opción una alianza para la fabricación del producto en una empresa que no compita en nuestro mercado. Valoramos la posibilidad de poder colaborar con empresas tecnológicas que no tengan presencia en nuestro mercado, pero tengan interés en realizar una incursión en este. Nosotros pondremos la idea y ellos la capacidad de fabricación y desarrollo del producto.
- Alianzas estratégicas con competidores: En caso de no conseguir colaboración alguna con no competidores, podríamos tener en cuenta la colaboración con empresas del sector. Barajamos colaborar mediante “Joint-Venture” o a través de la venta de derechos de patentes y explotación de la idea. Los competidores dispondrán de capacidad de explotar esta idea a cambio de un porcentaje del beneficio de ventas.
- Relaciones y alianzas comprador-proveedor: Finalmente, en caso de no disponer de alianza o acuerdo con ninguna empresa, competidora o no competidora, realizaremos la producción de nuestro producto y su explotación por nuestra cuenta. Debemos buscar proveedores para la compra de componentes de impresora y para la maquinaria necesaria para fabricación.
- Relaciones y alianzas internas en el proyecto: las relaciones internas son clave en este proyecto, pues cada uno de nosotros aporta recursos clave y aptitudes emprendedoras muy útiles para la realización de este proyecto.