

SOCIEDADES CLAVE

Acerca de las asociaciones clave dadas en nuestra empresa “Cook it”, los cuatro tipos más básicos: **la alianza entre empresas** no competidoras, la **coopetición**, (el término inglés) “**joint ventures**” y la **relación cliente proveedor**.

En el caso de nuestra empresa, el tipo que más se adecua a nuestra asociación sería una mezcla entre la relación cliente proveedor y la alianza entre empresas no competidoras. La mezcla es así dada pues “Cook it” no compite con ninguna empresa la cual suministra alimentos al consumidor, cabe destacar que si hay adversidad entre esta; nuestra aplicación, de cara a otras aplicaciones de recetas, por esa razón en ese aspecto puede ser considerada como una asociación de coopetición.

De esa misma manera, la **relación cliente proveedor** es fácil de identificar pues aun no siendo directa, de cierta manera, al estar ligada al hecho de que comida puedo hacer con los ingredientes que tengo en casa o como puedo personalizar este plato para cambiar su sabor ligeramente, esto está ligado al proveedor de comida pues debe de haber fiabilidad de suministros para que se pueda llegar a este cambio o nuevo plato.

De cierto modo, nuestra empresa está al igual muy unida a la **optimización y economía de escala**, la razón es que básicamente a lo que esta aplicación se dedica es a reducir tus gastos y así mismo optimiza tus recursos ya que es muy sencillo de ver que si la empresa se basa en sacar el rendimiento máximo a cada ingrediente esta misma reduce tus gastos y optimiza tus recursos. Otra razón es que en el ejemplo de que tú tienes un determinado plato que has preparado por la mañana, así como una ensalada de tomate si te ha sobrado y ya no te apetece cenar eso de nuevo, con un solo vistazo, podrías hacer otro tipo de plato como un pan tumaka solo con pan y sal.

En resumen, “Cook it” se ha decantado finalmente por la **relación cliente proveedor, alianza entre empresas no competidoras**; con un pequeño matiz, y la optimización y economía de escala.