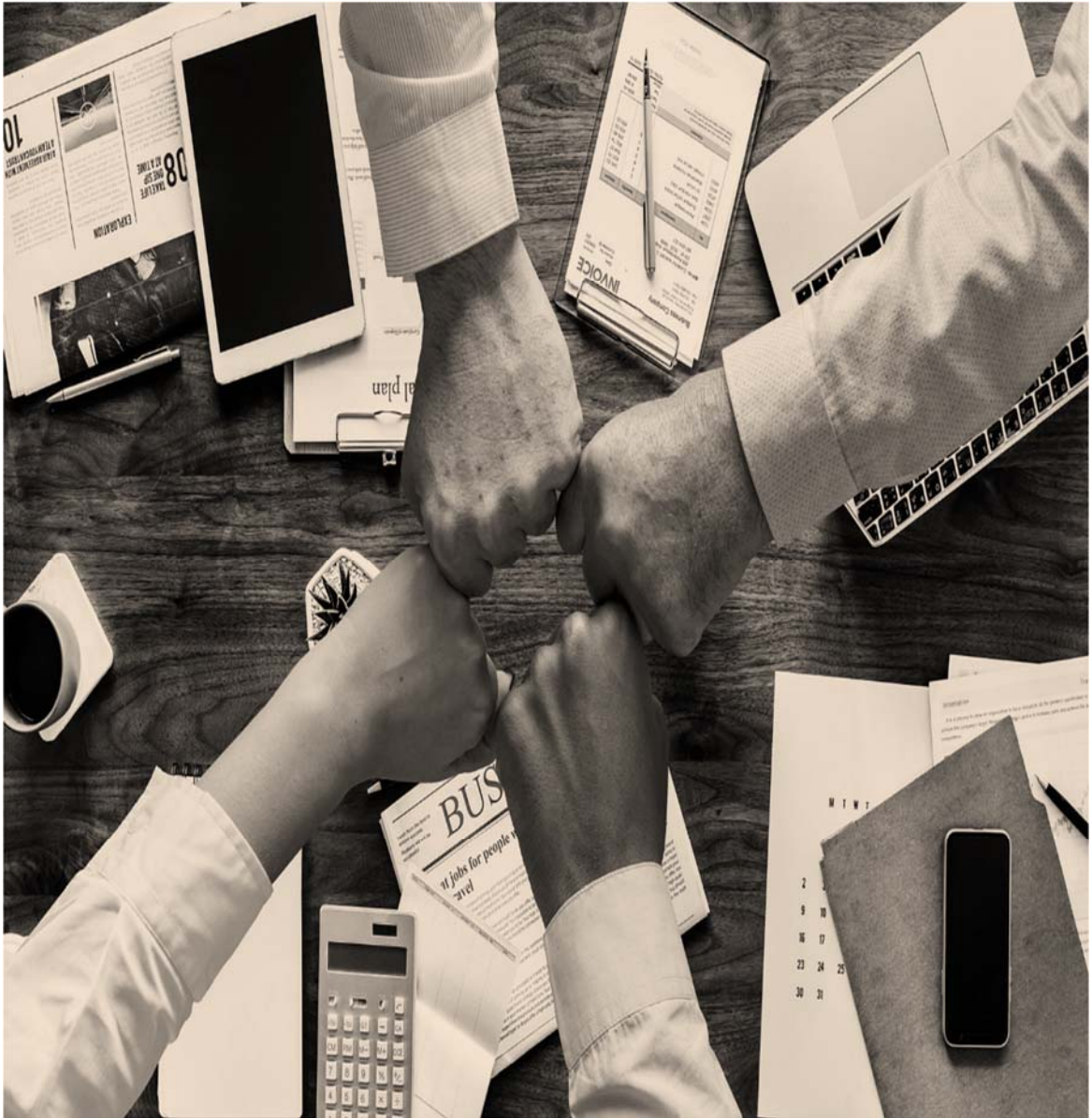




SOCIOS CLAVE

SOCIOS CLAVE SISTEMA DE DETECCIÓN DE FALLAS

Los socios clave que necesitamos para desarrollar nuestro producto forman parte de un ecosistema de innovación. Serían:

1. Proveedores de hardware y sensores.
2. Universidades y centros de Investigación.
3. Empresas de mantenimiento industrial.

El aporte de este tipo de socios clave sería:

- Mejora de la calidad del producto (hardware/software).
- Acceso a tecnología de punta e innovación continua.
- Fortalecimiento de la red de distribución y posventa.
- Incremento de la confianza del cliente mediante colaboraciones sólidas en el tiempo.

1.PROVEEDORES DE HARDWARE Y SENSORES:

Los proveedores de hardware y sensores son esenciales para garantizar la calidad y precisión del sistema de detección de fallas, ya que nos van a aportar los componentes tecnológicos que necesitamos para monitorear las condiciones de la maquinaria.

Los tipos de socios potenciales en los que estamos pensando serían:

- Fabricantes de sensores: Especializados en sensores de vibración, temperatura, presión, ultrasonido, y otros específicos para monitorear maquinaria industrial.
- Proveedores de hardware embebido: Tarjetas de adquisición de datos, microcontroladores y equipos de procesamiento en tiempo real.
- Empresas de IoT Industrial: Nos proveerán de hardware adaptado para conectividad y transmisión de datos en entornos industriales.

En cuanto a los beneficios que supondrá esta colaboración:

- Acceso a tecnología punta y descuentos por compras a gran escala.

- Asistencia técnica para la integración de sensores en los sistemas de monitoreo.
- Innovación conjunta en el diseño de dispositivos especializados para el proyecto.

Estrategias que utilizaríamos para fomentar la asociación con los proveedores de hardware y sensores:

- Negociar acuerdos de suministro a largo plazo.
- Solicitar prototipos o componentes en fase de prueba para validación inicial.
- Involucrar a estos socios en la fase de investigación y desarrollo para asegurar compatibilidad y eficiencia.

2. UNIVERSIDADES Y CENTROS DE INVESTIGACIÓN:

Las universidades y centros de investigación son los aliados estratégicos perfectos para impulsar la innovación.

Los tipos de colaboración que buscamos con estos socios clave son:

- Laboratorios de investigación en ingeniería: Especializados en dinámica estructural, análisis de vibraciones, inteligencia artificial aplicada o mantenimiento predictivo.
- Programas académicos: Facultades de ingeniería mecánica, electrónica, y computación con interés en la industria 4.0.
- Centros de transferencia tecnológica: Que conectan el mundo académico con las necesidades del mercado industrial.

Los beneficios del uso de este tipo de colaboraciones serían:

- Acceso a investigaciones avanzadas en algoritmos de detección de fallas, análisis predictivo y mantenimiento basado en datos.
- Oportunidad de acceder a talento humano cualificado (estudiantes y expertos en formación).

- Reducción de costos en I+D mediante el uso compartido de infraestructuras, como laboratorios y simuladores.

Las estrategias de la asociación con este tipo de socios tan academicistas serían:

- Financiar proyectos de investigación o becas enfocadas en tecnologías relacionadas.
- Establecer convenios de colaboración para compartir datos reales de maquinaria industrial para validar modelos.
- Desarrollar proyectos piloto en instalaciones universitarias con equipamiento simulado.

3.EMPRESAS DE MANTENIMIENTO INDUSTRIAL:

Las empresas de mantenimiento industrial son socios clave porque son las principales usuarias y beneficiarias del sistema de detección de fallas.

Roles de esta colaboración:

- Clientes y socios estratégicos: Estas empresas pueden adoptar la solución como parte de sus servicios a sus clientes finales.
- Validadores del sistema: Ayudan a probar el sistema en condiciones reales y brindar retroalimentación práctica.
- Difusores de la tecnología: Al integrarla en su oferta de servicios, aumentan la adopción del sistema en la industria.

Beneficios de este tipo de colaboración:

- Identificación de necesidades específicas del mercado y adaptación del sistema a casos reales.
- Reducción de barreras de entrada al mercado gracias al respaldo de empresas consolidadas en el sector.
- Posibilidad de estructurar modelos de negocio conjuntos, como contratos de mantenimiento predictivo.

Estrategias de esta asociación:

- Crear alianzas exclusivas para la implementación de pilotos en plantas industriales.
- Ofrecer modelos de ingresos compartidos basados en los ahorros generados por el sistema de detección de fallas.
- Capacitar a estas empresas en el uso del sistema para que actúen como representantes o socios comerciales.