

SOCIEDADES

Las sociedades son la red de proveedores y socios que permiten que un modelo de negocio funcione. Una empresa puede establecer alianzas con otras por múltiples razones; para optimizar su modelo de negocio, para reducir riesgos y para adquirir recursos.

Las sociedades se pueden clasificar en cuatro tipos de alianzas:

1. Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras: Se trata de alianzas entre empresas cuyos modelos de negocio no compiten por el mismo segmento de mercado o por los mismos recursos. Su cooperación puede resultar beneficiosa para ambas partes.
2. Alianzas estratégicas entre competidores: Son alianzas entre empresas que se disputan en un mismo segmento de mercado y reciben también el nombre de Coopetencia.
3. Asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios o Joint Ventures: Cuando dos o más socios participan de manera colectiva en el desarrollo de un nuevo negocio.
4. Relaciones comprador-proveedor: Se trata de un tipo de alianza mediante la cual una empresa se asegura la adquisición de los recursos que necesita para desarrollar su actividad.

Por la naturaleza del proyecto a realizar, el tipo de relación de sociedades que **se necesitará es una relación de comprador-proveedor, además de alianzas estratégicas entre empresas no competidoras.** Al ser un producto que es beneficioso para la empaquetación del material, el asegurar la adquisición es algo importante.

Estas alianzas pueden fortalecer el modelo de negocio y abrir nuevas oportunidades de mercado:

- **Relaciones comprador-proveedor**: Este es el tipo de relación principal, ya que es necesario garantizar el acceso a insumos, componentes y servicios esenciales para la fabricación y comercialización de la máquina. Los proveedores clase son:
- ◆ Fabricantes de componentes electrónicos: Sensores, pantallas, motores y sistemas de automatización necesarios para la funcionalidad de la máquina.
 - ◆ Fabricantes de materiales: Suministran rollos de papel grado médico y películas plásticas compatibles con la máquina.

- ◆ Proveedores de piezas mecánicas: Tornillos, bases, estructuras y otros componentes físicos de la máquina.

→ **Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras:** Estas alianzas son útiles para el desarrollo y distribución del producto. Los potenciales socios son:

- ◆ Distribuidores: Pueden actuar como intermediarios para comercializar la máquina a clínicas y laboratorios dentales.
- ◆ Escuelas y universidades: Socios estratégicos para promover la máquina como un estándar de la enseñanza y práctica.

Aunque más limitadas, la Coopetencia también puede ser útil para el desarrollo y distribución del producto.