

LUPEAL

Proyecto Star-Inova

Alex Ruiz de Castroviejo, Pedro Alda, Lucas González

SOCIEDADES CLAVE



CONTENIDO

| | |
|-------------------------------|---|
| Necesidades del RTLPL-01..... | 2 |
| Socios clave..... | 4 |

El lanzamiento comercial del RTLPL-01 requiere cubrir un conjunto de necesidades esenciales que afectan a la fabricación, certificación, distribución, instalación, servicio postventa, financiación y validación técnica. Estas necesidades determinan, a su vez, qué tipos de alianzas estratégicas son fundamentales para garantizar un posicionamiento sólido en el mercado.

1.1 Necesidades técnicas y de producción

1. Capacidad de fabricación industrial, con garantía de calidad, supply chain estable y escalabilidad.
2. Componentes especializados, como cámaras industriales, sensores, densímetros, controladores neumáticos y sistemas IA integrados.
3. Homologaciones y certificaciones técnicas (seguridad eléctrica, compatibilidad electromagnética, maquinaria industrial).
4. Garantía de continuidad de suministro para componentes críticos.

1.2 Necesidades regulatorias

1. Cumplimiento de normativas europeas o locales sobre gestión de residuos, maquinaria y seguridad industrial.
2. Certificación de seguridad en plantas de reciclaje o instalaciones municipales.
3. Documentación técnica exigida para licitaciones públicas.

1.3 Necesidades comerciales

1. Acceso a clientes clave (municipios, plantas de reciclaje, sector industrial).
2. Canales de venta establecidos en sectores donde la empresa aún no tiene presencia.
3. Partners con conocimiento profundo del sector residuos y de los procesos de decisión.

1.4 Necesidades de implementación

1. Integración del RTLPL-01 en líneas existentes (cintas transportadoras, compactadores, sistemas de separación previos).
2. Empresas instaladoras certificadas en maquinaria industrial.
3. Servicios de mantenimiento y soporte técnico reactivo y preventivo.

1.5 Necesidades financieras

1. Soluciones de financiación, renting o leasing tecnológico atractivas para clientes.
2. Apoyo en proyectos subvencionados, fondos europeos o ayudas medioambientales.

1.6 Necesidades de validación de mercado

1. Centros piloto que permitan generar datos reales y casos de éxito.
2. Partners institucionales o privados que faciliten demostraciones a potenciales compradores.

Socios clave

Para cubrir estas necesidades, se identifican los siguientes tipos de socios clave. Cada categoría incluye qué puede aportar al proyecto y por qué es imprescindible para la salida al mercado.

2.1 Socios tecnológicos y proveedores industriales

A) Fabricantes de componentes críticos (cámaras, sensores, densímetros, actuadores)

Aportación:

- Componentes industriales de alta fiabilidad.
- Garantía de suministro y contratos de largo plazo.
- Asistencia técnica especializada y actualizaciones tecnológicas.

Razón estratégica:

El RTLPL-01 depende de hardware de alta precisión; alianzas estables evitan cuellos de suministro.

B) Empresas de automatización industrial

Aportación:

- Programación de PLC, integración de sensores y sistemas neumáticos.
- Diseño de cuadros eléctricos, cableado industrial y sistemas de control.
- Apoyo en pruebas de fábrica (FAT) y puesta en marcha (SAT).

Razón estratégica:

Permiten escalar la producción y asegurar estándares industriales.

C) Centros de investigación en IA o visión artificial

Aportación:

- Entrenamiento y mejora continua de modelos IA.
- Validación académica y científica.
- Innovación constante para mantener ventaja tecnológica.

Razón estratégica:

El valor diferencial del RTLPL-01 depende de la calidad de su sistema de reconocimiento.

2.2 Socios de certificación y cumplimiento normativo

A) Laboratorios acreditados para certificación de maquinaria

Aportación:

- Certificaciones CE, ISO, seguridad industrial, EMC.

Socios clave

- Ensayos de resistencia y validación de documentación técnica.

Razón estratégica:

Sin certificaciones, no puede comercializarse el producto ni participar en licitaciones públicas.

B) Consultoras especializadas en normativa ambiental

Aportación:

- Asesoría en normativas europeas y locales sobre residuos.
- Preparación de documentación requeridas por ayuntamientos y plantas municipales.

Razón estratégica:

Permiten entrar en mercados públicos con cumplimiento garantizado.

2.3 Socios comerciales y canales de distribución

A) Empresas integradoras de equipos para gestión de residuos

Aportación:

- Acceso directo a clientes municipales e industriales.
- Inclusión del RTLPL-01 en proyectos llave en mano.
- Experiencia comercial en concursos públicos.

Razón estratégica:

Aceleran la entrada en mercados donde las relaciones comerciales son clave.

B) Distribuidores especializados en maquinaria industrial

Aportación:

- Red comercial consolidada.
- Servicio técnico local.
- Capacidad para manejar presupuestos, presentaciones y ofertas.

Razón estratégica:

Permiten escalar rápidamente sin necesidad de ampliar equipo comercial interno.

C) Empresas consultoras en sostenibilidad y economía circular

Aportación:

- Recomendación del RTLPL-01 en auditorías ambientales.
- Introducción en cadenas retail y corporativos que buscan certificaciones verde.

Socios clave

Razón estratégica:

Actúan como prescriptores independientes.

2.4 Socios operativos y de instalación

A) Empresas de ingeniería e integración mecánica

Aportación:

- Instalación completa del RTLPL-01 en entornos industriales.
- Adaptación a líneas existentes (cintas, compactadores, separadores).
- Estudios de viabilidad estructural y energética.

B) Servicios de mantenimiento industrial

Aportación:

- Mantenimiento preventivo y correctivo en territorio nacional o regional.
- Reducción de tiempos de inactividad.
- Atención 24/7 para clientes de alto volumen.

Razón estratégica:

El servicio postventa es decisivo para contratos municipales y plantas de reciclaje.

2.5 Socios financieros

A) Entidades de leasing industrial

Aportación:

- Modelos de financiación y renting del RTLPL-01.
- Mejoran la accesibilidad para clientes municipales e industriales.
- Facilitan cierres comerciales acelerados.

B) Consultoras de gestión de ayudas y subvenciones

Aportación:

- Acceso a fondos europeos, subvenciones verdes y programas de economía circular.
- Preparación de dossiers para licitaciones públicas.

2.6 Socios de validación y demostración

A) Plantas de reciclaje piloto (públicas o privadas)

Aportación:

- Espacios reales para pruebas del RTLPL-01.
- Datos de rendimiento que fortalecen la credibilidad comercial.
- Casos de estudio y testimonios para marketing.

B) Ayuntamientos con programas de innovación

Aportación:

- Proyectos demostrativos en entornos urbanos.
- Visibilidad institucional y acceso a mayores licitaciones.