

PLANTILLA DE TRABAJO – SOCIEDADES CLAVE (Modelo CANVAS)0

1. Identificación general de socios y proveedores clave

Elemento	Descripción guiada	Respuesta del alumnado
1.1. Lista de socios clave	¿Qué organizaciones, instituciones, empresas, colectivos o personas son necesarias para que vuestro proyecto funcione? Ej.: asociaciones, ONGs, proveedores, agentes locales, expertos, etc.	Para que nuestro proyecto salga adelante necesitamos proveedores para que suministren bienes que nos ayuden a financiar nuestro producto.
1.2. Lista de proveedores clave	¿Qué proveedores necesitáis para obtener materiales, tecnología, servicios o información imprescindible?	Necesitamos proveedores que nos aporten el material que vamos a necesitar para crear el cuerpo de nuestra botella. Por ejemplo, proveedores que nos ofrezcan acero inoxidable o vidrio. Necesitamos proveedores que nos ofrezcan componentes electrónicos o sensores que nos ayuden a hacer la botella más tecnológica e eficaz.
1.3. Tipo de relación con cada socio/proveedor	¿La relación es formal (convenio/contrato), colaborativa, puntual, voluntaria, comercial...?	La relación que tendremos con estos proveedores será comercial.
1.4. Conexión con vuestro objetivo social	¿Cómo contribuye cada socio a cumplir la misión social de vuestro proyecto?	Cada socio es una pieza clave para cumplir nuestra misión de reducir el impacto ambiental y mejorar la salud de las personas. Los

2. Razones para establecer estas alianzas

Pregunta	Descripción guiada	Respuesta del alumnado
2.1. ¿Por qué necesitamos a estos socios?	¿Qué aportan al proyecto? (conocimientos, recursos, legitimidad, visibilidad, acceso a comunidad, etc.)	Los proveedores de materiales aportan los recursos físicos esenciales para crear el producto. Los proveedores tecnológicos aportan conocimientos especializados y componentes que no podemos desarrollar internamente, haciendo posible la botella.
2.2. ¿Qué riesgos nos ayudan a reducir?	Pensad en riesgos económicos, técnicos, sociales, legales o de impacto.	Reducimos el riesgo técnico y de producción al depender de expertos en la fabricación de componentes de calidad. También se reduce el riesgo económico al evitar grandes inversiones iniciales en maquinaria especializada, optando por la compra a proveedores establecidos.
2.3. ¿Qué recursos o capacidades nos permiten adquirir?	¿Permiten acceder a materiales, habilidades, redes de contactos, espacios, tecnología...?	Nos permiten acceder a materiales de alta durabilidad como el acero inoxidable, tecnología de sensores avanzada y habilidades de fabricación industrial que no poseemos como equipo emprendedor.

3. Roles y funciones de cada socio clave

Socio/Proveedor	Rol dentro del proyecto	Tareas concretas que desempeña	Nivel de importancia (alta/media/baja) y por qué
Equipo del desarrollo tecnológico	Diseño y desarrollo del producto	Programar el sistema de recordatorios, sensores y conexión con la app.	Alta, porque sin el desarrollo tecnológico la botella inteligente no funcionaría.
Proveedor de componentes electrónicos	Suministro de materiales	Proveer sensores, batería y otros materiales electrónicos	Alta, ya que los componentes son esenciales para fabricar el producto.
Diseñador	Diseño físico del producto	Diseñar la botella (forma, materiales), asegurar que sea cómoda y atractiva	Media, es importante para el usuario, pero no afecta directamente al funcionamiento de la botella.

Cientes	Uso del producto	Usar la botella, dar opiniones y sugerencias para mejorarla	Alta, porque el producto está pensado para mejorar su salud y su experiencia es muy importante.
---------	------------------	---	---

4. Priorización y justificación de socios clave

Elemento	Descripción guiada	Respuesta del alumnado
4.1. Socios imprescindibles	¿Cuáles son los socios sin los cuales el proyecto no podría funcionar? Explica por qué.	Proveedores de materiales base (acero/vidrio) y componentes electrónicos. Sin el cuerpo de la botella y los sensores, no existe el producto físico ni su valor tecnológico diferenciador.
4.2. Socios importantes pero no esenciales	¿Cuáles aportan valor pero no son críticos?	Expertos en hidratación o nutricionistas. Aportan credibilidad científica al uso de la botella, pero el producto podría funcionar técnicamente sin ellos
4.3. Socios opcionales	¿Qué colaboraciones serían útiles pero no indispensables?	influencers de sostenibilidad o gimnasios locales. Ayudarían a dar visibilidad al producto y aumentar ventas, pero no son necesarios para la fabricación.
4.4. Posibles problemas o dependencias	¿Qué puede salir mal con estos socios? ¿Qué plan alternativo tendríais?	Rotura de stock o subida de precios del acero. El plan alternativo es tener una cartera de proveedores secundarios pre-aprobados y mantener un inventario de seguridad de componentes clave

5. Plan de acción para contactar y mantener las alianzas

Pregunta	Descripción guiada	Respuesta del alumnado
5.1. ¿Cómo contactaréis con ellos?	Email, redes, visitas, mediadores...	Utilizaremos LinkedIn para contactar con gerentes de ventas, enviaremos correos corporativos formales y asistiremos a ferias tecnológicas o de sostenibilidad para el trato directo.
5.2. ¿Qué mensaje clave les vais a transmitir?	Explicad qué ofrecéis y qué necesitáis.	Estamos creando una botella inteligente que reduce el consumo de plástico y mejora la salud. Necesitamos materiales de alta calidad para un producto premium que revolucionará el mercado.
5.3. ¿Qué podéis ofrecer a cambio?	Beneficios sociales, visibilidad, colaboración, datos, apoyo...	Ofrecemos compras recurrentes de material, asociación de su marca a un proyecto de alto impacto social/ecológico y mención en nuestra web como "Proveedores Oficiales".
5.4. ¿Cómo mantendréis una buena relación a largo plazo?	Comunicación, compromisos, acuerdos, reuniones, informes de impacto...	Mediante reuniones trimestrales de seguimiento, puntualidad en los pagos y compartiendo con ellos los resultados de reducción de residuos logrados gracias a su material.