

PUNTO 3 (SOCIEDADES CLAVES)

3.1 Socios clave

Los principales socios de Smile Express serán instituciones y entidades que faciliten la ejecución del proyecto y garanticen su sostenibilidad:

- Ayuntamientos y gobiernos locales: Permiten el acceso a las comunidades rurales, coordinan espacios y campañas de salud bucal.
- Centros de salud públicos y privados: Colaboran en la detección de necesidades y en la referencia de pacientes que requieren atención especializada.
- Escuelas rurales: Facilitan la educación preventiva, la logística de atención a niños y la distribución de kits de higiene.
- Universidades y facultades de odontología: Ofrecen voluntarios, prácticas profesionales y asesoramiento técnico.
- ONGs de salud y bienestar social: Apoyan con recursos y difusión en zonas vulnerables.

3.2 Proveedores clave

- Proveedores de materiales odontológicos: Suministran instrumentos, resinas, anestesia, guantes, mascarillas y kits de higiene dental.
- Empresas de mantenimiento vehicular: Aseguran el correcto funcionamiento de la clínica móvil.
- Diseñadores gráficos y empresas de marketing: Encargados del material educativo, logotipos y campañas de prevención bucal.
- Proveedores de tecnología y software médico: Gestionan la base de datos de pacientes y registros de tratamientos.

3.3 Importancia de los socios y proveedores

Estos aliados son esenciales para garantizar la viabilidad técnica, logística y social del proyecto:

- Reducen costos mediante donaciones o convenios.
- Aumentan la cobertura geográfica y la capacidad de atención.
- Aportan legitimidad institucional y respaldo profesional.
- Mejoran la calidad del servicio gracias a tecnología y materiales de alta calidad.

3.4 Alianzas estratégicas

- Con ayuntamientos: Permiten establecer calendarios de atención, campañas locales y difusión comunitaria.
- Con universidades: Integran estudiantes en prácticas, fortaleciendo la formación y el impacto social.
- Con ONGs y empresas privadas: Posibilitan financiamiento parcial, donación de insumos y apoyo en transporte o comunicación.

Estas alianzas permiten optimizar recursos, ampliar el alcance del proyecto y consolidar su presencia en comunidades rurales.

3.5 Colaboraciones específicas

- Campañas educativas en escuelas: Coordinadas con docentes y promotores de salud, incluyen talleres y entrega de kits.
- Publicidad digital y redes sociales: Colaboración con empresas de marketing para difundir mensajes de prevención y recaudar fondos.
- Formación continua: Alianzas con odontólogos especialistas que capacitan al equipo de Smile Express en técnicas actualizadas.

3.6 Reducción de riesgos y optimización del modelo de negocio

- Reducción de riesgos:
- Los socios institucionales garantizan permisos y cobertura legal.
- Los proveedores confiables aseguran el suministro constante de materiales.
- El mantenimiento técnico evita fallas en la unidad móvil.
- Optimización del modelo de negocio:
- Las alianzas reducen costos fijos y logísticos.
- La colaboración interinstitucional amplía la red de atención.
- El trabajo conjunto con escuelas y centros de salud refuerza la sostenibilidad y el impacto social.

