**Estrategias de Permanencia en el Mercado**

Integrantes del grupo:

* Barsotti, Alejandro.
* Pellegrinet, Nicolás.
* Sclerandi, Wendy.

Ejemplos de Estrategias de Permanencia en el Mercado utilizadas por empresas de Software y Hardware

* **HP/Epson – Impresoras**

Las impresoras actualmente no tienen cartuchos estandarizados, por lo que se deben adquirir los correspondientes a cada equipo, según su marca. Esto representa un ejemplo de *vendor lock-in*, ya que no es posible cambiar de marca o tipo de cartuchos sin incurrir en un alto costo (en este caso, cambiar de impresora).

* **Valve – Steam**

Al poseer una cuenta en el servicio Steam de Valve, es posible comprar, intercambiar y regalar videojuegos y otros tipos de software relacionado. Sin embargo, si la persona quisiera dejar de usar este servicio y continuar accediendo a sus juegos en otra plataforma, debería adquirir nuevamente los juegos. De esta forma, Valve establece un *vendor lock-in* que dificulta la entrada de nuevos competidores y el cambio de proveedor de videojuegos.

* **Microsoft – Windows 10**

Al lanzarse Windows 10, Microsoft anunció una gran cantidad de programas y videojuegos nuevos incompatibles con versiones anteriores de este mismo sistema operativo. Es posible pensar que dicha *incompatibilidad* fue *intencional*, con el fin de que su nuevo gran producto domine el mercado (*vendor lock-in*).

* **Microsoft – Illumiroom**

Hace algunos años, Microsoft había anunciado este proyecto que haría uso de un proyector y una consola de juegos para lograr dar a los videojuegos un nuevo nivel de inmersión. Sin embargo, esta tecnología nunca vio la luz y se trata, por el momento, de un caso de *vaporware*.