

# SOCIEDADES CLAVE

Para que una plataforma digital 3D aplicada al sector de la construcción y la rehabilitación funcione correctamente, es fundamental apoyarse en **sociedades clave** que aporten recursos, conocimiento y acceso al mercado. Estas alianzas estratégicas permiten **optimizar el modelo de negocio, reducir riesgos y adquirir capacidades** que serían costosas o ineficientes de desarrollar de manera interna.

## Optimizar el modelo de negocio

Las sociedades clave ayudan a mejorar la eficiencia y la propuesta de valor de la plataforma:

- **Empresas de software BIM y CAD**  
(como desarrolladores de herramientas de modelado y visualización 3D):
  - Permiten integrar tecnologías ya existentes y probadas.
  - Mejoran la calidad y precisión de los modelos 3D.
  - Facilitan la compatibilidad con herramientas que ya usan los profesionales del sector.
- **Proveedores tecnológicos y desarrolladores web**
  - Optimizan el funcionamiento de la plataforma digital.
  - Garantizan una experiencia de usuario fluida y accesible para distintos perfiles.

Estas colaboraciones permiten centrar el esfuerzo del negocio en la **propuesta de valor** (visualización 3D del proceso de rehabilitación) sin tener que desarrollar toda la tecnología desde cero.

## Reducir riesgos

Las alianzas estratégicas reducen riesgos técnicos, económicos y comerciales:

- **Colegios profesionales**

(arquitectos, arquitectos técnicos, ingenieros):

- Aportan credibilidad y confianza al proyecto.
- Facilitan el acceso a profesionales cualificados.
- Ayudan a validar la herramienta dentro del sector.

- **Empresas de rehabilitación y constructoras**

- Permiten probar la plataforma en proyectos reales.
- Ayudan a detectar errores antes de una implantación masiva.
- Reducen el riesgo de que la plataforma no se adapte a las necesidades reales del sector.

- **Administraciones públicas**

- Pueden colaborar en proyectos piloto o rehabilitación de vivienda pública.
- Ayudan a cumplir normativas y requisitos técnicos.

## **Adquirir recursos**

Las sociedades clave permiten acceder a recursos que fortalecen el proyecto:

- **Recursos técnicos**

- Conocimiento especializado en rehabilitación, normativa y procesos de obra.
- Experiencia práctica del sector.

- **Recursos humanos**

- Profesionales cualificados que pueden colaborar en el desarrollo y mejora de la plataforma.
- Equipos multidisciplinares (diseño, obra, gestión).

- **Recursos económicos y comerciales**

- Posibles acuerdos de colaboración, licencias o uso de catálogos.
- Acceso a redes comerciales ya consolidadas.

## **Sociedad estratégica: IKEA**

Una alianza con **IKEA** representa una sociedad clave de gran valor estratégico. Integrar su catálogo de mobiliario y decoración dentro de nuestra plataforma 3D permitiría ofrecer una **solución integral** que combine:

- Rehabilitación del espacio.
- Diseño de interiores.
- Mobiliario real y accesible.
- Decoración final.

Esto facilita al cliente final transformar su vivienda con **confianza, coherencia y estilo**, ya que puede visualizar el resultado completo antes de iniciar la obra.

IKEA cuenta con una rama corporativa y profesional, como **IKEA Business / Red IKEA para Empresas**, que ya colabora con:

- Arquitectos.
- Estudios de interiorismo.

- Empresas.
- Hoteles, oficinas y comercios.

Además, IKEA ofrece servicios de:

- Diseño de interiores.
- Distribución de mobiliario.
- Visualización 3D.
- Asesoramiento profesional.

## **Limitaciones y enfoque realista**

Actualmente, no existe información pública que demuestre que IKEA mantenga alianzas con plataformas externas especializadas en **rehabilitación estructural o procesos de obra** con un enfoque técnico. Su oferta B2B se centra principalmente en:

- Diseño interior.
- Mobiliario.
- Decoración.
- Acondicionamiento de espacios.

Por ello, nuestra plataforma se posiciona como un **complemento técnico** a la oferta de IKEA, cubriendo el ámbito de la rehabilitación y las fases de obra, mientras que IKEA aporta el valor añadido en mobiliario y diseño final.

Las sociedades clave son esenciales para el éxito del proyecto, ya que permiten:

- Optimizar el modelo de negocio mediante tecnología y conocimiento especializado.
- Reducir riesgos técnicos y comerciales.
- Adquirir recursos técnicos, humanos y comerciales.

Gracias a estas alianzas, la plataforma puede crecer de forma **sólida, eficiente y escalable** dentro del mercado europeo de la rehabilitación y el diseño de interiores.