

# Sociedades Claves

## Red de Proveedores y Socios del Modelo de Negocio

Como un conjunto innovador, con IA, IoT, big data y sustentabilidad, tu plataforma clama una red fuerte y bien organizada de socios claves. Mirá, te expongo los tipos cruciales de proveedores y aliados que necesitas:

### 1. Proveedores de Tecnología

Fabricantes de sensores IoT; obvio.

Compañías que proveen equipos para medir el uso de electricidad, agua, gas, temperatura, iluminación, y demás cosillas.

Por ejemplo, Bosch, Schneider Electric, Siemens, Xiaomi (para casa), EnOcean, ¿entiendes?

Plataformas de Cloud Computing y Big Data, pa' variar.

Proveedores de infraestructura para guardar, tratar y examinar grandes datos en el instante.

Por ejemplo, Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure, Google Cloud.

Creadores de software y plataformas de IA, ¡qué más!

Aliados tecnológicos que colaboran creando algoritmos de aprendizaje automático y predicciones, si.

Ejemplo, Startups de IA, freelances expertos, y consultoras tecnológicas.

### 2. Proveedores de Energía Renovable y Ecotecnología

Empresas instaladoras de paneles solares, sistemas geotérmicos y turbinas eólicas, domesticas o para la oficina.

La IA aconsejará estas opciones y demandará una red de proveedores para la aplicación directa.

Fabricantes de productos eficientes

Compañías que fabriquen o distribuyan electrodomésticos de bajo consumo, lamparas LED, griferías ecológicas, y más.

Ej: LG, Samsung, Philips, o incluso empresas locales de eficiencia energética.

### 3. Tiendas y Marketplaces Ecológicos

Asociaciones con tiendas online y marketplaces que son sostenibles

Para poner a la venta productos recomendados directamente en la plataforma, se pueden comprar desde la app o web.

Ej: Ecovidasolar, Amazon Eco, marketplaces de productos reciclados o de comercio justo.

## **4. Consultoras y Auditoras Ambientales**

Consultoras externas que se encargan de validar las normativas y certificaciones ambientales, especialmente para empresas

Ellos ayudan a garantizar que se cumplan con estándares como ISO 14001, EMAS, ESG, y más.

Certificadoras oficiales

Emiten sellos verdes o certificaciones ecológicas a usuarios y empresas que hagan buenas prácticas.

## **5. Organizaciones y Entidades Educativas / ONG**

Socios para el contenido educativo sobre la sostenibilidad y el medio ambiente.

Para hacer contenido útil dentro de la plataforma, también con prácticas sostenibles, videos, y consejos, por ejemplo.

Ej: WWF, Greenpeace, universidades ambientales, u organizaciones no gubernamentales locales.

Programas de impacto social o subvenciones gubernamentales

Ofrecen apoyo en forma de dinero o difusión, para llevar el modelo a casas de pocos recursos o pequeñas empresas.

## **6. Empresas de Logística Verde**

¡Oiga! Socios que impulsan la distribución de productos eco-amigables recomendados en la plataforma.

Fundamental si se mueven cosas tangibles. Queremos logística ¡con menos carbono! (coches eléctricos, optimización de recorridos, y más).

## **7. Socios Financieros y Fintech**

Compañías que ayudan con la financiación de proyectos "verdes".

Pongamos por caso, créditos para colocar placas solares o comprar electrodomésticos eficientes.

Fintech especializadas en el impacto ambiental.

Que muestren a la gente su "eco-puntuación" o, como impacta su consumo en lo económico.

## 8. Gobiernos Locales y Municipios

Conexiones para meter la plataforma en los programas públicos de eficiencia energética o reciclaje.

También podrían ¡ofrecer beneficios fiscales o ayudas a quien aplique las prácticas sostenibles recomendadas!.

## 9. Medios de Comunicación y plataformas de difusión.

Aliados estratégicos para hacer campañas de información.

¡Vamos! Medios digitales, blogs sobre sostenibilidad, influencers que cuidan el medio ambiente, y más.

Conclusión

Es esencial que la red de proveedores y socios que sustenta este modelo de negocio se estructure de la siguiente manera:

Con énfasis en la tecnología (IA, IoT, y la nube, por ejemplo).

Con una perspectiva ambiental (productos ecológicos, consultoras verdes, entre otros).

En lo comercial y logístico, priorizando (marketplaces y logística sostenible).

Con el aporte educativo y social (ONGs, instituciones, y hasta gobiernos).

Finalmente, con el componente financiero fuerte (créditos verdes, fintec).

Una red robusta no sólo garantiza el funcionamiento óptimo de la plataforma, sino que también ofrece valor tangible a usuarios y empresas, propiciando acciones prácticas que beneficien al medio ambiente y sus bolsillos también.