



PLIN

SOCIEDADES CLAVE

2ºDAM3



LABURAPP

3. SOCIEDADES CLAVE

Para que LaburApp crezca y funcione como debe, es vital rodearnos de **socios** que realmente sumen valor en los puntos críticos del proyecto. La base técnica es innegociable: dependemos de proveedores que nos den las herramientas para levantar y sostener la plataforma, asegurando que la experiencia de usuario sea fluida y estable (como proveedores cloud tipo Google Cloud o Microsoft Azure). No se trata solo de escribir código, sino de contar con servicios en la nube robustos, mantenimiento continuo (GitHub) e incluso integrar sistemas de inteligencia artificial que nos ayuden a entender mejor qué necesitan nuestros usuarios. Sin ese motor tecnológico bien engrasado, sería imposible entregar una aplicación rápida y segura que cumpla con su promesa tanto para el que ofrece una tarea como para el que la busca.

Igual de importante es el **respaldo económico**. Tener detrás socios financieros sólidos es lo que nos da el oxígeno necesario para no vivir al día, permitiéndonos invertir en marketing, desarrollar nuevas funcionalidades y mantener la plataforma siempre a punto (inversores privados, Business Angels y fondos como Lanzadera o Wayra). Este apoyo va más allá de pagar facturas puntuales; nos da la estabilidad mental y operativa para planificar a largo plazo y asegurar que el proyecto no se estanca. Además, que haya inversores o socios financieros confiando en nosotros es una señal de garantía de cara al exterior, demostrando que LaburApp es un proyecto serio y con recorrido.



Imagen creada con Gemini

Por otro lado, de nada sirve tener la mejor tecnología si nadie nos conoce, y ahí es donde la **difusión** juega su papel. Necesitamos aliados estratégicos que nos ayuden a hacer ruido y llegar a la gente (Google Ads o redes sociales), ya sea a través de campañas digitales, acuerdos con instituciones educativas o colaboraciones con entidades públicas como los ayuntamientos. El objetivo es acercar la app tanto a los jóvenes como a las personas que necesitan esa ayuda puntual. Si fallamos aquí, el crecimiento se frena y, lo que es peor, no cumpliríamos con la misión social de la app: echar una mano a quien no puede realizar ciertas tareas por sí mismo.

La buena noticia es que, al ser un negocio puramente digital, la logística no es un dolor de cabeza habitual para nosotros. No movemos cajas ni gestionamos envíos físicos, así que podemos volcar casi



toda nuestra energía en mejorar la plataforma y atender a los usuarios. Salvo en contadas ocasiones, como algún evento presencial o una campaña muy específica a pie de calle donde necesitemos **coordinación física** (apoyo puntual de ayuntamientos, centros cívicos o espacios de coworking), nuestra operativa es ligera. Esta naturaleza digital es una ventaja enorme, ya que nos permite optimizar recursos y centrarnos en lo que mejor sabemos hacer: mantener la app accesible y funcional.

Al final, cada socio tiene su función para que el engranaje de LaburApp no se detenga, aunque no todos intervengan a diario. Los tecnólogos ponen la seguridad y la velocidad; los financieros, la estabilidad para crecer; y los socios de marketing nos abren las puertas para llegar a más gente. Gracias a esta red de apoyos podemos dedicarnos a lo verdaderamente importante: ofrecer una herramienta honesta, flexible y útil que conecte de forma sencilla a quienes tienen una necesidad con quienes pueden resolverla.