



# SOCIEDADES CLAVE (PARTNERS CLAVE) – IAKIA

IAKIA es un sistema que combina visión artificial, localización UWB y software inteligente. Para que el proyecto funcione y pueda escalar, necesitamos alianzas estratégicas con empresas y entidades que aporten tecnología, validación, instalación y acceso al mercado.

A continuación, se detallan los partners clave y el valor que aportan.

## 1. Fabricantes de Hardware de Vigilancia (Cámaras IP)

**Tipo de alianza:** Comercial y técnica.

**Partners potenciales:** Hikvision, Dahua, Axis Communications, Uniview, fabricantes genéricos

### Valor para IAKIA

- Acceso a documentación técnica y APIs de cámaras
- Certificación de compatibilidad (“Compatible con Hikvision/Dahua/Axis”)
- Posible canal de distribución a través de sus instaladores

### Valor para el partner

- Aumenta el valor de sus cámaras ya instaladas
- Diferenciación frente a la competencia (sus cámaras funcionarían con IA avanzada)
- Nuevas ventas cuando el cliente necesita ampliar su red de cámaras

## 2. Fabricantes y Distribuidores de Tecnología UWB

**Tipo de alianza:** Proveedor estratégico.



**Partners potenciales:** Makerfabs (MA-UWB ESP32 DW3000), Qorvo/Decawave, Sewio, Pozyx

### Valor para IAKIA

- Acceso a módulos UWB fiables y a buen precio
- Soporte técnico para integración con nuestro software
- Posibilidad de personalizar tags (carcasa, batería, formato)
- Garantía de suministro para instalaciones piloto y escalado

### Valor para el partner

- Canal de venta estable (cada instalación requiere tags y gateways)
- Visibilidad en un sistema innovador basado en UWB
- Oportunidad de co-desarrollar versiones optimizadas para seguridad

## 3. Integradores de Sistemas de Seguridad

**Tipo de alianza:** Canal de distribución y despliegue.

**Partners potenciales:** Empresas instaladoras de seguridad en País Vasco y norte de España

### Valor para IAKIA

- Acceso a clientes ya existentes
- Instalación profesional de cámaras, servidores y gateways UWB
- Mantenimiento en campo sin necesidad de ampliar nuestro equipo
- Credibilidad en el sector gracias a partners reconocidos

### Valor para el partner

- Amplía su catálogo con una solución innovadora
- Nuevas oportunidades de instalación y mantenimiento
- Fidelización de clientes con un sistema más completo



## 4. Centros Tecnológicos y Universidades

**Tipo de alianza:** Desarrollo tecnológico y validación.

**Partners potenciales:** TecNALIA, Vicomtech, IK4, UPV/EHU, Mondragon Unibertsitatea

### Valor para IAKIA

- Validación técnica de algoritmos de visión artificial
- Acceso a investigación avanzada en IA, UWB y procesamiento de imagen
- Posibilidad de proyectos I+D con financiación pública
- Credibilidad técnica ante clientes e inversores
- Acceso a talento (prácticas, TFG/TFM, contratación futura)

### Valor para el partner

- Caso real para aplicar investigación
- Transferencia tecnológica
- Publicaciones y resultados medibles

## 5. Asesorías Legales Especializadas en RGPD y Seguridad de Datos

**Tipo de alianza:** Asesoramiento estratégico.

**Partners potenciales:** Despachos especializados en protección de datos y tecnología

### Valor para IAKIA

- Cumplimiento RGPD desde el diseño
- Contratos y documentación legal para clientes
- Seguridad jurídica en tratamiento de datos sensibles
- Protección de propiedad intelectual del software



## **Valor para el partner**

- Cliente recurrente (cada versión, cada contrato)
- Caso de éxito en legaltech



## 6. Aceleradoras, Incubadoras y Programas de Emprendimiento

**Tipo de alianza:** Crecimiento, financiación y visibilidad.

**Partners potenciales:** BEAZ (SPRI), Bizkaia Xede, aceleradoras tecnológicas vascas

### Valor para IAKIA

- Financiación inicial (subvenciones, ayudas)
- Mentoría en ventas B2B y estrategia empresarial
- Acceso a red de contactos y clientes piloto
- Visibilidad en el ecosistema emprendedor vasco

### Valor para el partner

- Proyecto tecnológico con impacto local
- Startup vasca con nombre en euskera

## 7. Asociaciones Empresariales y Sectoriales

**Tipo de alianza:** Acceso a mercado y credibilidad.

**Partners potenciales:**

- Clústeres industriales y logísticos
- Cámaras de comercio
- Asociaciones ganaderas (ENBA, UAGA, EHNE)
- Cooperativas agrícolas

### Valor para IAKIA

- Acceso directo a potenciales clientes
- Participación en ferias y eventos sectoriales
- Conocimiento profundo de necesidades reales



- Especialmente útil en el sector agropecuario

### Valor para el partner

- Solución innovadora para sus asociados
- Ejemplo de digitalización y seguridad avanzada

## 8. Proveedores Cloud

**Tipo de alianza:** Infraestructura complementaria.

**Partners potenciales:** Proveedores cloud con datacenters en la UE.

### Valor para IAKIA

- Backup y redundancia opcional
- Servicios adicionales para clientes que lo soliciten
- Gestión remota (siempre opcional, con procesamiento local prioritario)

### Valor para el partner

- Cliente B2B con instalaciones múltiples

## Estrategia de Partnerships

### Prioridad 1 – Imprescindibles para el lanzamiento

- Asesoría legal RGPD
- Fabricante/distribuidor UWB
- 1–2 integradores de seguridad
- 1 centro tecnológico para validación

### Prioridad 2 – Escalabilidad

- Fabricantes de cámaras (certificación de compatibilidad)
- Más integradores de seguridad
- Asociaciones sectoriales (acceso a clientes)



## Prioridad 3 – Optimización

- Proveedores UWB con mejores condiciones
- Proveedores de carcasas o baterías para tags
- Cloud providers para servicios adicionales