

## **Sociedades clave (SignIA)**

Para garantizar el correcto funcionamiento, desarrollo y escalabilidad del dispositivo SignIA, la empresa debe apoyarse en una red de socios estratégicos y proveedores clave que aporten conocimiento técnico, validación social, infraestructura y acceso al mercado. Estas alianzas permiten optimizar recursos, reducir riesgos y reforzar la credibilidad del proyecto.

En primer lugar, una sociedad fundamental son los proveedores tecnológicos especializados en inteligencia artificial y visión por computadora. Estas entidades aportan soporte en el desarrollo de algoritmos de reconocimiento gestual, procesamiento de datos y mejora continua del sistema de traducción en tiempo real. La colaboración con expertos tecnológicos permite mantener el producto actualizado, competitivo y alineado con los avances del sector.

Otro socio estratégico esencial son los fabricantes y proveedores de hardware. Esto incluye empresas encargadas de la producción de sensores, cámaras, componentes electrónicos y ensamblaje del dispositivo. Estas alianzas garantizan la calidad, fiabilidad y escalabilidad del producto, así como el cumplimiento de estándares técnicos y normativas de seguridad.

Las asociaciones y organizaciones vinculadas a personas con discapacidad auditiva y del habla constituyen una de las sociedades clave más relevantes desde el punto de vista social y funcional. Estas entidades permiten validar el producto con usuarios reales, obtener feedback directo, mejorar la usabilidad y asegurar que el dispositivo responde a necesidades auténticas. Además, refuerzan la legitimidad del proyecto y facilitan su aceptación dentro de la comunidad.

Asimismo, se consideran socios estratégicos los centros educativos, instituciones públicas y entidades sociales comprometidas con la accesibilidad y la inclusión. Estas organizaciones pueden actuar como canales de implementación del dispositivo en entornos educativos, administrativos o sanitarios, ampliando el impacto del producto y favoreciendo su adopción a mayor escala.

En el ámbito comercial, resultan clave las plataformas de distribución y venta, tanto digitales como físicas, que permitan acercar el producto al usuario final. Estas alianzas facilitan la logística, la comercialización y el servicio postventa, optimizando la experiencia del cliente y la eficiencia operativa de la empresa.

También se incluyen como sociedades clave los socios legales y expertos en normativa y protección de datos, especialmente relevantes al tratarse de un dispositivo que procesa información sensible. Estas colaboraciones aseguran el cumplimiento de la legislación vigente, la ética en el uso de la inteligencia artificial y la protección de los derechos de los usuarios.

Por último, pueden considerarse socios estratégicos los organismos de apoyo a la innovación, incubadoras y programas de emprendimiento, que aportan asesoramiento, financiación, visibilidad y acompañamiento en las fases iniciales y de crecimiento del proyecto.

En conjunto, estas sociedades clave permiten que SignIA no funcione como un proyecto aislado, sino como una solución integrada dentro de un ecosistema tecnológico, social y comercial, reforzando su viabilidad, impacto y sostenibilidad a largo plazo.