



2025

STARTinnova

ÍNDICE

Contenido

SOCIEDADES CLAVE	3
-SOCIOS CLAVE	3
-PROVEEDORES CLAVE.....	4
-ALIANZAS ESTRATÉGICAS	5
-REDUCCIÓN DE RIESGOS Y OPTIMIZACIÓN.....	6

SOCIEDADES CLAVE

-SOCIOS CLAVE

Personas o entidades externas que aportan recursos, conocimientos o capacidades esenciales para que el proyecto funcione. Sin ellos, ciertas actividades no podrían desarrollarse con eficacia ni al coste adecuado.

-Socio 1 — desarrollador junior que ha trabajado en startups.
Aporta: creación y mantenimiento inicial de la app, conexión con programadores y asesoramiento en temas técnicos.

-Socio 2 — técnico de reparaciones.
Aporta: experiencia práctica en reacondicionar electrodomésticos y testeo del proceso.

-Socio 3 — trabaja en una tienda de reacondicionados.
Aporta: contacto con proveedores locales y acceso a piezas y componentes económicos.

-Socio 4 — diseñador gráfico y de interfaces.
Aporta: diseño visual de la app y la web, logotipo, imagen corporativa y material promocional.

-PROVEEDORES CLAVE

Empresas o individuos que suministran bienes o servicios esenciales para el funcionamiento del proyecto, como materiales, componentes o servicios técnicos. Mantener buenas relaciones con ellos garantiza calidad, continuidad y eficiencia.

- Gigas (ya mencionada) — Productos/servicios: cloud datacenter, servidores virtuales, backup, conectividad. Beneficio: garantiza que la app y la web funcionen sin interrupciones, con soporte técnico, lo que mejora la fiabilidad del proyecto. [gigas.com+1](#)
- Proveedores de piezas y componentes de electrodomésticos reacondicionados (Relevan S.L. ,Raelva, E-Recambios.com, Fersay Distribuidor, Archimede Valencia).
- — Productos: piezas de repuesto, componentes reciclados, materiales para la reparación. Beneficio: mejora la sostenibilidad (menos residuos, más reutilización) y permite controlar costes de reparación, lo que refuerza la propuesta de valor de Pamiloop.
- De Rijke (logística, ya mencionada) — Servicio: transporte/recogida/entrega. Beneficio: reduce tiempos, mejora la experiencia usuario-técnico, y permite que Pamiloop cumpla con el modelo “recoge daño → repara → vende”. [De Rijke Logistics+2De Rijke+2](#)

-ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Colaboraciones formales o informales con otras organizaciones para potenciar capacidades, compartir riesgos, aumentar visibilidad o mejorar el acceso a recursos que serían costosos o imposibles de obtener individualmente.

- Alianza con Net Positive Labs / Fundación Las Naves / Formatec : colaboración para formación de técnicos, innovación en economía circular, difusión local en Valencia. Objetivos: ellos obtienen proyectos reales, visibilidad, impacto social; Pamiloop obtiene técnicos cualificados, respaldo institucional, visibilidad y credibilidad. <https://www.aprendeconformatec.es/?lang=es>
- - CIPFP Vicente Blasco Ibáñez — cuentan con ciclos de “Electricidad y Electrónica”, “Instalaciones Eléctricas y Automáticas” y “Mantenimiento Electrónico”. [CIPFP Vicente Blasco Ibáñez+2Foro FP+2](#)
- -Centre Educatiu Comenius – Formación Profesional — ubicado en Valencia, dispone de FP en electricidad y electrónica, mantenimiento electrónico e instalación de telecomunicaciones. [FP Valencia](#)
- - Además, en la web general de FP de Valencia aparece que hay **35 ciclos de grado medio de Electricidad y Electrónica** en la provincia. [Foro FP+1](#)
- Alianza con el **Ayuntamiento de Valencia y el Ayuntamiento de Torrente**: campañas conjuntas de concienciación ambiental, promoción del reciclaje de electrodomésticos y la app Pamiloop. Objetivos: los ayuntamientos cumplen objetivos de sostenibilidad y residuos; Pamiloop accede a usuarios locales, visibilidad y posibles incentivos/regulación favorable.

-REDUCCIÓN DE RIESGOS Y OPTIMIZACIÓN

Estrategias y acciones que disminuyen la probabilidad de fallos o pérdidas (por ejemplo, fallos técnicos, retrasos logísticos o falta de aceptación local) y permiten aprovechar mejor los recursos disponibles, compartir costes y mejorar la eficiencia del negocio.

- Reducción de riesgos: gracias a Gigas evitamos perder usuarios por caída del servidor o infraestructuras propias muy costosas; gracias a De Rijke evitamos incumplimientos de entrega/recogida que pueden dañar la marca; gracias a la alianza con instituciones evitamos falta de visibilidad o falta de aceptación local.
- Optimización: al colaborar con socios ya establecidos podemos compartir costes, aprovechar su expertise, reducir inversiones iniciales elevadas (infraestructura, logística, formación técnica), y enfocarnos en el núcleo del negocio: la app y la economía circular de electrodomésticos.