

# ARTEA



## FUENTES DE INGRESOS:

Artea define su modelo de ingresos de una manera que encaja con la identidad creativa y sostenible que la caracteriza. Para entender **cuánto y cómo** está dispuesto a pagar el cliente, la empresa observa su comportamiento actual: personas que buscan inspiración continua, que valoran el aprendizaje práctico y que desean mantenerse conectadas a una comunidad donde puedan compartir lo que crean. A partir de esta realidad, se establecen fuentes de ingresos que se ajustan a sus expectativas y al valor que la plataforma ofrece hoy en día.

Dentro de este modelo, la vía principal se basa en pagos recurrentes, ya que Artea funciona como un espacio vivo, que se actualiza, crece y acompaña al usuario de manera constante. Por eso, se introduce una cuota mensual simbólica, que da acceso total a la app y permite que todos los servicios estén disponibles sin restricciones. Este ingreso continuo asegura el mantenimiento de la plataforma, impulsa mejoras necesarias y sostiene la creación de nuevos contenidos que alimentan el proceso creativo de los usuarios.

La cuota representa un **precio fijo**, pensado para que sea accesible sin perder de vista la viabilidad del proyecto. Con esta decisión, Artea busca mantener un equilibrio responsable: ofrecer un servicio completo a un coste bajo, y al mismo tiempo garantizar los recursos que permiten seguir adelante con la propuesta.

Además de esta base principal, Artea contempla otras formas de ingreso que complementan el crecimiento del proyecto. Una de ellas es la incorporación de licencias de contenido premium, orientadas a usuarios que quieran profundizar en técnicas avanzadas, cursos especializados o proyectos exclusivos creados por artesanos colaboradores. Estas licencias mantienen el espíritu de novedad que

caracteriza a la marca, proporcionando material único para quienes desean ir un paso más allá.

También se incluyen **primas de suscripción**, que funcionan como planes ampliados pensados para aquellos usuarios que desean profundizar más en su proceso creativo sostenible. Dentro de Artea, estos planes ofrecen acceso a técnicas avanzadas, guías especializadas y acompañamiento más detallado con artesanos colaboradores que comparten su experiencia en reciclaje artístico. Esta opción surge como una evolución natural del servicio, ya que muchos creadores buscan aprender nuevas formas de transformar materiales reutilizables y avanzar en su estilo propio, encontrando así el nivel que mejor encaja con su recorrido personal dentro de la comunidad de Artea.

Finalmente, existe la posibilidad de incorporar **publicidad selectiva**, cuidadosamente elegida para que no resulte invasiva ni afecte a la experiencia de uso. En coherencia con la identidad de Artea, esta publicidad solo se vincula a iniciativas ecológicas, proyectos creativos responsables y proveedores de materiales reciclados, reforzando la misión de la marca de promover un arte consciente. De este modo, la plataforma mantiene su armonía visual y su compromiso sostenible mientras genera un ingreso complementario alineado con sus valores.

Artea establece sus maneras de ganar dinero de forma lógica y cautelosa, considerando las características actuales de sus usuarios: personas curiosas, creativas y comprometidas con el medio ambiente, que valoran espacios donde puedan aprender, inspirarse y compartir sus proyectos reciclados. Para responder a estas necesidades, la empresa observa el comportamiento de su comunidad, su interés por contenido actualizado y su disposición a apoyar una herramienta que se mantiene viva y en constante evolución. A partir de ello, Artea configura un modelo económico equilibrado que sostiene su crecimiento sin perder accesibilidad.

La principal fuente de ingresos se origina en **pagos recurrentes**, organizados mediante una pequeña **cuota mensual simbólica** que ofrece acceso total a todas las funciones de la app: proyectos categorizados, ideas creativas actualizadas, recomendaciones personalizadas y un espacio comunitario donde los usuarios publican sus propias creaciones hechas a partir de materiales reciclados. Este modelo resulta especialmente coherente con Artea, ya que la plataforma requiere una actualización continua para mantener su catálogo vivo y seguir aportando valor a quienes buscan inspiración diaria. Gracias a su importancia y estabilidad, esta

cuota representa cerca del 85 % del total de los ingresos, funcionando como un **precio fijo** accesible que permite sostener el mantenimiento técnico y el desarrollo creativo de nuevos contenidos.

Como complemento, Artea incorpora una segunda vía de ingresos basada en **primas de broker o comisiones**, generadas a partir de colaboraciones con artesanos, marcas sostenibles y proveedores de materiales reciclados que comparten su visión ecológica. Estas comisiones aparecen cuando los usuarios adquieren productos recomendados desde la propia aplicación, priorizando siempre opciones responsables que encajen con la filosofía ambiental de Artea. Este ingreso supone alrededor del 10 %, aportando estabilidad económica sin comprometer la coherencia del proyecto.

Finalmente, Artea suma una tercera fuente secundaria mediante **publicidad selectiva**, diseñada para no interferir con la experiencia del usuario. La plataforma solo integra anuncios vinculados al reciclaje creativo, la artesanía sostenible o iniciativas culturales alineadas con la propuesta de la marca. Por su carácter complementario y cuidadosamente filtrado, esta vía representa aproximadamente un 5 % del total de los ingresos.

Como **inversión inicial**, Artea requiere recursos para desarrollar la aplicación, perfeccionar su diseño intuitivo, garantizar disponibilidad constante y publicarla en plataformas digitales accesibles para todos los usuarios. Para cubrir estos costos de manera razonable, la empresa combina diferentes vías de financiamiento que mantienen la esencia accesible y sostenible del proyecto.

La inversión inicial se sostiene mediante:

Aportes del equipo fundador, que aseguran que el proyecto conserve su independencia creativa en la etapa inicial.

Ingresos procedentes desde el inicio de la cuota mensual simbólica, que permiten recuperar parte de la inversión a medida que los primeros usuarios se incorporan y empiezan a explorar la app.

Colaboraciones tempranas con marcas y artesanos, que generan primas de broker o comisiones gracias a las primeras compras de materiales reciclados o herramientas recomendadas.

Publicidad selectiva inicial, siempre coherente con el mensaje ecológico de Artea, que añade un apoyo económico sin afectar la experiencia de los primeros usuarios.