

La viabilidad económica del proyecto se sustenta en una propuesta de valor que equilibra la alta calidad del servicio con una política de precios competitiva, diseñada para capturar diferentes segmentos de demanda. La principal fuente de ingresos deriva de la explotación del inventario de material deportivo, la cual se articula mediante una estructura dual de flujos financieros. Por un lado, se establecen ingresos por transacción única, basados en el alquiler puntual del equipamiento donde el usuario abona exclusivamente por el tiempo de uso efectivo. Por otro lado, el modelo incorpora una modalidad de ingresos recurrentes a través de un sistema de suscripción mensual. Esta estrategia de membresía no solo garantiza un flujo de caja más estable y predecible para la organización, sino que fomenta la fidelización del cliente al ofrecer ventajas exclusivas y condiciones preferenciales a los socios de la entidad.

En cuanto a la naturaleza de las fuentes de ingresos, la actividad principal se encuadra en el arrendamiento operativo o *renting*, un acuerdo mediante el cual se cede temporalmente el uso del activo a cambio de una renta económica pactada. No obstante, el modelo de negocio contempla una diversificación de ingresos mediante la venta de activos, permitiendo la renovación periódica del inventario y la recuperación de valor de los equipos que cumplen su ciclo de vida útil en la empresa.

Respecto a la política de precios, la organización opta por una estrategia de precios dinámicos en detrimento de los precios fijos tradicionales. Mientras que los precios fijos mantienen una rigidez independiente de la actividad, la fijación dinámica de precios permite una optimización del rendimiento en tiempo real. Este enfoque permite ajustar las tarifas en función de variables críticas como la estacionalidad, el volumen de demanda en fechas específicas del año y el comportamiento de la competencia. De esta manera, la estructura de costes para el usuario final fluctúa de forma elástica, maximizando la tasa de ocupación de los equipos durante los periodos de alta demanda y manteniendo el atractivo comercial durante la temporada baja.