

# **Fuentes de Ingreso de la Empresa**

## **Ingresos por prestación de servicios principales**

### **Venta de actividades y experiencias**

La principal fuente de ingreso de la empresa proviene de la **venta directa de actividades**. Estas pueden incluir excursiones, salidas educativas, actividades recreativas al aire libre o programas organizados para grupos específicos como colegios, empresas, asociaciones o particulares.

El precio de estas actividades suele calcularse en función de: Número de participantes, Duración de la actividad, Complejidad logística, Material necesario, Personal requerido (monitores).

### **Programas personalizados**

Otra fuente importante de ingreso es la personalización de actividades según las necesidades del cliente.

Programas especiales para centros educativos.

Actividades adaptadas a distintas edades.

Jornadas temáticas o eventos privados.

## **Ingresos relacionados con el transporte**

### **Inclusión del transporte en el precio del servicio**

La mejora de rutas de bus y la colaboración con agencias privadas permiten generar ingresos adicionales mediante la integración del transporte en el paquete de actividades. Al ofrecer un servicio completo (actividad + traslado), la empresa puede:

## **Ingresos por material y recursos**

### **Alquiler de material**

El contar con material de sobra y bien organizado permite a la empresa ofrecer el alquiler de equipamiento como una fuente adicional de ingresos. Esto puede incluir:

Material deportivo.

Equipos de seguridad.

Herramientas o recursos educativos.

## **Ingresos por optimización y eficiencia operativa**

### **Reducción de costos como ingreso indirecto**

Mejorar la organización del material y contar con un almacén cercano a la base no genera ingresos directos, pero sí incrementa la rentabilidad al reducir:

Pérdidas por material dañado u olvidado.

Gastos de transporte innecesarios.

Tiempos improductivos del personal.

Siempre podemos contemplar el añadir nuevas fuentes de ingreso en base a actividades o servicios que requieran los clientes, el papel aguanta todo, una vez creada la empresa saldrán imprevistos y hay que tener planes para no improvisar.