

## 4. FUENTES DE INGRESOS

Las fuentes de ingreso principales de nuestro proyecto pasan por la prestación de servicios de limpieza de ríos y la colaboración con instituciones públicas y otras empresas privadas. Para asegurar que el proyecto pueda continuar a largo plazo, hemos planteado diferentes vías de financiación que nos serán útiles para crecer, sobre todo al principio. Por ello, combinaremos ingresos puntuales e ingresos periódicos (o estables), evitando depender de una sola fuente de ingreso y permitiendo el mantenimiento y la mejora continua del robot, así como de la empresa.

Una de las principales fuentes de ingreso son las **subvenciones y ayudas públicas**. En este caso, nos podemos permitir obtener estas importantes fuentes de ingreso al tratarse de la limpieza en la Ría de Bilbao lo que puede ser apoyado por el Ayuntamiento de Bilbao o la Diputación Foral de Bizkaia que suelen financiar proyectos de sostenibilidad y gestión de residuos. En concreto, en Bizkaia existe un programa llamado (Programa Transición Verde) que se trata de una línea de ayudas que subvencionan proyectos ambientales y economía circular pudiendo así reducir la contaminación mediante tecnologías o servicios que mejoran la gestión de residuos.

Otra fuente de ingreso importante son las **colaboraciones con empresas** interesadas en apoyar la limpieza de la Ría de Bilbao. Por un lado, tenemos Garbiker, una empresa pública que gestiona residuos en Bizkaia y pertenece a la Diputación Foral de Bizkaia. Nos brinda la oportunidad de colaborar con ellos en la recogida de residuos de la Ría de Bilbao. Por otro lado, tenemos Clyma, una empresa de limpieza con sede en Bilbao que trabaja conjuntamente con Garbiker y ofrece soluciones de limpieza innovadoras y sostenibles para empresas. Trabajan en todo tipo de ubicaciones e instalaciones pudiendo aprovechar esta ayuda para el beneficio de nuestro proyecto.

Además, el proyecto puede generar ingresos a través de **publicidad y patrocinios**. Mientras el robot realiza la limpieza en la Ría de Bilbao, podremos retocar el diseño del robot añadiendo logotipos o mensajes relacionados con las empresas que colaboren con nosotros, mostrando los nombres o frases significativas de las demás empresas. Entonces, la pregunta sería: ¿Cómo lo haríamos? Esta publicidad se mostraría a través de redes sociales, prensa local e incluso en eventos ambientales pudiendo recibir pagos periódicos de las empresas que colaboren con nosotros.

Por último, el proyecto también puede generar ingresos mediante la **prestación de servicios de limpieza**. Los servicios se centrarán en la limpieza de la Ría de Bilbao. Los servicios incluidos serían para ayuntamientos, asociaciones medioambientales y empresas interesadas en colaborar con nosotros. También, se prestan servicios complementarios como informe sobre

los residuos recogidos, análisis de la calidad del agua y estadísticas sobre el mantenimiento del robot pudiendo seguir un plan continuo profesional y ver la evolución de la Ría de Bilbao.

En cuanto a los **pagos únicos**, se trata de ingresos que recibimos de manera puntual por cada servicio o colaboración en concreto que se haga. Por un lado, un pago único podría provenir de un contrato puntual con el ayuntamiento de Bilbao para limpiar un tramo concreto de la Ría de Bilbao mediante un evento que se haga o acumulación de residuos. En este caso, por una intervención específica recibimos X euros. Por otro lado, podríamos recibir pagos únicos de la Diputación Foral de Bizkaia a través de subvenciones puntuales para nuestro proyecto de limpieza de la Ría o mediante patrocinios de empresas que financian acciones del robot como limpiezas especiales o campañas puntuales.

Por último, en cuanto a los **pagos recurrentes**, podríamos recibir ingresos de contratos de limpieza continua de la Ría de Bilbao con el ayuntamiento de Bilbao o asociaciones medioambientales. También, podríamos obtener suscripciones de empresas interesadas en el mantenimiento y proceso del robot de forma regular a través de pagos periódicos por publicidad en los que las empresas que colaboren con nosotros financien el patrocinio de su marca en nuestro robot y también en nuestras publicaciones relacionadas con nuestro proyecto. Con ello, contamos con clientes que nos pagaran de forma periódica asegurándonos que se mantenga nuestro proyecto a largo plazo.