

Fuentes de Ingresos

Al iniciar operaciones necesitamos de una estructura financiera sólida que permita cubrir las inversiones iniciales y garantizar la viabilidad del proyecto durante sus primeras etapas de operación. Para ello, se ha definido un modelo de financiación basado en una combinación equilibrada de recursos propios y financiación externa.

a) Aportación de socios inversores

Ecocyclo estará constituida por cinco socios inversores, quienes realizarán una aportación de capital personal con el objetivo de conformar el patrimonio neto inicial de la sociedad y demostrar un fuerte compromiso con el proyecto.

- Número de socios: 5
- Aportación individual por socio: 10.000 €
- Total aportado por socios: **50.000 €**

Estas aportaciones permitirán dotar a la empresa de una base financiera estable desde el inicio, reduciendo la dependencia exclusiva de financiación externa y mejorando la solvencia frente a entidades financieras y organismos públicos.

b) Financiación externa

Con el fin de complementar los recursos propios y disponer de mayor capacidad operativa en la fase inicial, recurriremos a financiación externa a través de instrumentos públicos diseñados para apoyar proyectos innovadores y sostenibles.

- **Préstamo ENISA:** 25.000 €
- **Préstamo ICO:** 10.000 €

Resumen de la financiación inicial

La estructura financiera inicial de la empresa se resume de la siguiente manera:

- Aportaciones de socios: 50.000 €
- Préstamo ENISA: 25.000 €
- Préstamo ICO: 10.000 €

Total financiación inicial: 85.000 €

Esta estructura de financiación permitirá a la empresa iniciar su actividad con una base económica sólida, alineada con sus objetivos de sostenibilidad, crecimiento y generación de impacto ambiental positivo.

Una vez iniciada la actividad, la sostenibilidad económica de la empresa se apoyará en un modelo de ingresos recurrentes vinculado directamente a la prestación de servicios y a la comercialización del producto resultante del proceso de valorización de residuos orgánicos. Este modelo permitirá garantizar la continuidad operativa y el crecimiento progresivo del proyecto.

c) Venta de productos: fertilizantes orgánicos

Una de las principales fuentes de facturación será la venta de fertilizantes orgánicos obtenidos a partir del tratamiento y valorización de los residuos orgánicos recolectados. Estos productos serán comercializados tanto al por mayor como al por menor, permitiendo atender a diferentes tipos de clientes y necesidades del mercado.

Los fertilizantes orgánicos se ofrecerán en empaques individuales de distintos tamaños, adaptados a pequeños consumidores, empresas de jardinería y productores agrícolas. Las presentaciones disponibles serán de 1 kg, 3 kg, 5 kg, 10 kg, 25 kg y 40 kg. Asimismo, la empresa distribuirá el producto a granel por toneladas, orientado principalmente a clientes de mayor volumen.

Esta diversidad de formatos permitirá ampliar el alcance comercial del producto y maximizar la facturación derivada de la venta de fertilizantes orgánicos.

d) Visitas guiadas y recorridos educativos

La empresa generará ingresos adicionales mediante la organización de visitas guiadas a las instalaciones de la planta de reciclaje. Estos recorridos tendrán un enfoque educativo y de concientización sobre la economía circular, el reciclaje de residuos orgánicos y la producción de fertilizantes sostenibles.

Las visitas guiadas estarán destinadas a colegios, institutos y público en general, constituyendo una actividad complementaria que, además de aportar a la facturación, refuerza el compromiso social y ambiental del proyecto.

e) Renta de maquinaria y vehículos

Otra fuente de facturación estará relacionada con la renta de maquinaria y vehículos utilizados habitualmente en la gestión diaria de la empresa. Durante los días en que estos



activos no estén en operación, podrán ser alquilados a terceros, generando ingresos adicionales y optimizando el uso de los recursos disponibles.

Esta línea de facturación permitirá aprovechar los períodos de inactividad operativa para contribuir al sostenimiento económico de la empresa.

La combinación de la venta de productos, las visitas guiadas y la renta de maquinaria y vehículos conforma una estructura de facturación diversificada, que reduce la dependencia de una única fuente de ingresos y fortalece la estabilidad financiera del proyecto a medio y largo plazo.