

FUENTES DE INGRESOS

Para que AGUAVIVA sea sostenible y escalable, hemos diseñado un modelo de ingresos diversificado, combinando pagos únicos, pagos recurrentes, servicios complementarios y licencias tecnológicas. De esta forma, atendemos las necesidades de particulares, agricultores profesionales, instituciones educativas, ayuntamientos y ONG.

1. Ingresos por pago único (≈ 55% del total)

Estos ingresos provienen de la compra directa de los componentes físicos del sistema:

a) Venta de activos

Esponjas inteligentes AGUAVIVA.

Tanques modulares de agua.

Kits completos de riego por gravedad (esponjas + tanque + sensores).

Accesorios (mangueras, filtros, soportes, recambios biodegradables).

Los clientes pagan una sola vez por la adquisición del sistema, especialmente en los primeros años, donde la demanda de instalación inicial será elevada.

Ingresos recurrentes (≈ 30% del total)

Son fundamentales para sostener el proyecto a largo plazo.

a) Suscripciones de mantenimiento AGUAVIVA+

Incluyen:

- Recambio anual de esponjas biodegradables.
- Limpieza o revisión del tanque.
- Actualización de sensores.
- Reportes avanzados de uso y ahorro.
- Soporte técnico prioritario.

Planes: mensual, anual o por temporada agrícola.

b) Suscripción App AGUAVIVA Pro

Para agricultores y ONG que requieren análisis avanzados:

- Modelos predictivos según clima.
- Informes exportables.
- Gestión multi-parcela.
- Alertas especiales para sequías o problemas hidráulicos.

3. Servicios especializados (≈ 10% del total)

a) Instalación y calibración

Especialmente para colegios, ONG y explotaciones medianas/grandes.

Incluye montaje del tanque, optimización del sistema y formación inicial.

b) Consultoría hídrica

Diagnóstico del ahorro potencial, análisis del suelo y recomendaciones técnicas para mejorar la eficiencia de riego.

c) Distribución móvil de agua

Servicio para zonas vulnerables o con acceso limitado.

Modelo de tarifa por uso o por desplazamiento.

4. Ingresos por licencias y colaboraciones (≈ 5% del total)

a) Licencias de la tecnología de esponjas inteligentes

Para cooperativas agrícolas o gobiernos que deseen producirlas localmente.

b) Programas educativos (AGUAVIVA Edu)

Kits escolares + guía docente + acceso a plataforma interactiva.

c) AGUAVIVA Aid

Paquetes subvencionados para ONG con financiación compartida entre la organización y entidades públicas o privadas.

5. Ingresos complementarios (≈ 0--5% según expansión)

a) Publicidad ética en la app

Solo para marcas sostenibles (fertilización orgánica, tecnología verde, etc.).

b) Comisiones por alianzas

Con cooperativas, distribuidores o proveedores que integren AGUAVIVA en sus servicios

Participación porcentual aproximada del modelo de ingresosFuente de ingreso

Participación estimada

Venta de activos (pago único) 55%

Suscripciones y mantenimiento (recurrente) 25%

App AGUAVIVA Pro 5%

Servicios especializados 10%

Licencias y colaboraciones 5%

Estos porcentajes pueden variar durante la expansión: al principio domina la venta de activos; a medio plazo, las suscripciones y servicios recurrentes se convierten en la base de la estabilidad financiera.

Cómo se financia la inversión inicial del proyecto

Para cubrir la inversión en:

- desarrollo de la app,
- producción de los primeros lotes de esponjas y tanques,
- maquinaria y moldes,
- pruebas piloto,
- certificaciones técnicas,

AGUAVIVA prevé financiarse mediante:

1. Ventas iniciales de kits básicos
2. Acuerdos con ayuntamientos y colegios para pilotos subvencionados
3. Programa AGUAVIVA Aid con apoyo de ONG y ayudas públicas
4. Licencias tempranas de fabricación local en pequeñas cooperativas
5. Pre-órdenes desde la web con pago parcial anticipado