

## 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 ( $\approx 55\%$ 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 ( $\approx 30\%$ 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 ( $\approx 10\%$ 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 ( $\approx 5\%$  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 ( $\approx 0--5\%$  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 ingresos Fuente 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 finanziarse 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