



## 4. Flujos de Ingresos

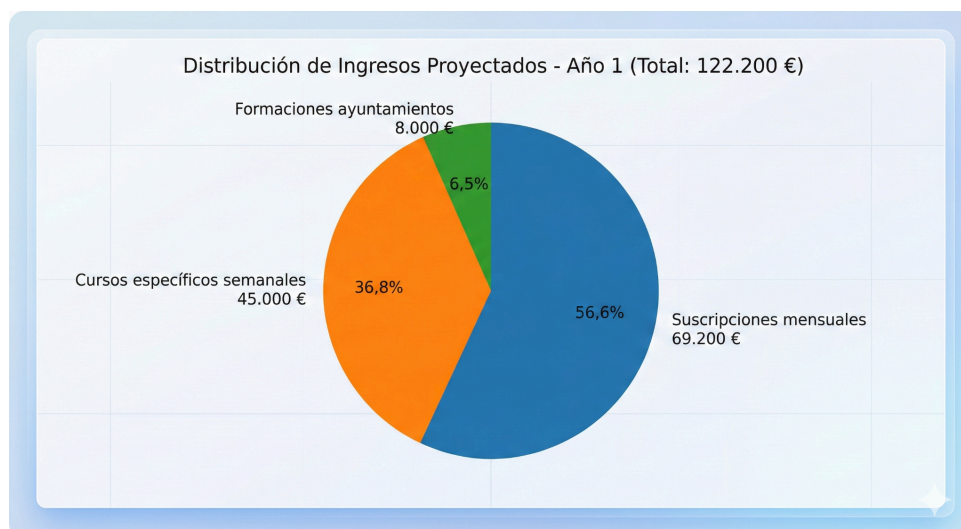
### Modelo de negocio para la inclusión digital de personas mayores.

Eduiaio gana dinero de tres formas: suscripciones mensuales, cursos de una semana y formaciones para ayuntamientos.

La mayoría de los ingresos viene de las clases mensuales en la academia, otra parte de cursos puntuales para necesidades concretas y una pequeña parte de talleres contratados por administraciones para personas mayores que quieren aprender a manejarse en el mundo digital.

### Ingresos proyectados Año 1: 122.200 €

Fuente de Ingreso	Ingresos Anuales	% Participación sobre el total
Suscripciones mensuales	69.200 €	56,6%
Cursos específicos semanales	45.000 €	36,8%
Formaciones ayuntamientos	8.000 €	6,5%
<b>TOTAL</b>	<b>122.200 €</b>	<b>100%</b>





## 4.1 Principales Fuentes de Ingresos

### 4.1.1 Suscripciones Mensuales (56,6%)

#### Base estable del modelo de negocio

En nuestra academia de Logroño ofrecemos clases de informática para mayores con una cuota mensual. Con 80 alumnos pagando 70 € al mes obtenemos 5.600 € fijos cada mes, lo que nos permite planificar gastos y salarios con seguridad.

#### Características del Servicio

Parámetro	Detalle
Instalaciones	2 aulas equipadas funcionando simultáneamente
Horarios	Mañanas: 10:00-11:30 y 12:00-13:30
Frecuencia	2 clases semanales de 1,5h (8 clases/mes)
Alumnos totales	80 suscritos simultáneamente
Tamaño de grupo	10 alumnos por aula
Profesores	2 profesores por aula (ratio 5:1)
Cuota mensual	70 € por alumno
Inscripción inicial	25 € (pago único)

#### Estructura de Grupos

- **Lunes y miércoles:** 4 grupos de 10 alumnos (2 turnos, 2 aulas).
- **Martes y jueves:** 4 grupos de 10 alumnos (2 turnos, 2 aulas).
- **Capacidad total:** 80 alumnos en 8 grupos semanales.

#### Estimación de Ingresos

Concepto	Importe
Ingresos mensuales (80 × 70€)	5.600 €
Ingresos anuales suscripciones	67.200 €
Inscripciones iniciales (80 × 25€)	2.000 €
<b>Total Año 1</b>	<b>69.200 €</b>



## ¿Por qué apostamos por las suscripciones?

Con 80 alumnos al mes ingresamos 5.600 €. Esa cantidad fija nos permite cubrir alquiler, nóminas y gastos sin depender de picos puntuales.

Usamos las aulas en turno de mañana y formamos grupos de 10 alumnos con 2 profesores. Así mantenemos una atención muy cercana, algo imprescindible con personas mayores.

La cuota de 70 € al mes supone alrededor de un 6 % de una pensión de 1.000–1.200 €, por lo que resulta asumible para la mayoría de nuestros alumnos sin tener que bajar la calidad del servicio.

---

## 4.1.2 Cursos Específicos de Corta Duración (36,8%)

**Pensados para personas que no quieren apuntarse todo el año, sino aprender algo muy concreto en poco tiempo.**

Ofrecemos cursos de una semana sobre temas como WhatsApp, banca electrónica o correo electrónico, para quienes necesitan resolver una necesidad puntual sin tener que pagar una suscripción mensual.

### Configuración del Servicio

Parámetro	Detalle
Horario	Tardes: 16:30-18:00
Duración	4 clases consecutivas (L-J, 1 semana)
Grupos simultáneos	2 grupos por semana
Tamaño de grupo	15 alumnos por aula
Profesores	2 por grupo
Precio por curso	50 € por alumno
Capacidad semanal	30 alumnos (2 grupos × 15)



## Catálogo de Temáticas

- WhatsApp y mensajería instantánea
- Cajero automático y banca electrónica.
- Plataformas gubernamentales (cita médica, Seguridad Social).
- Correo electrónico y gestión de contactos.
- Seguridad digital y anti-phishing.
- Google Maps y geolocalización.
- Navegación segura por Internet.
- Compras online seguras.

## Proyección de Ingresos

Concepto	Importe
Ingresos semanales (30 × 50€)	1.500 €
Semanas activas por mes	3 semanas
Ingresos mensuales	4.500 €
Meses activos al año	10 meses
<b>Total Año 1</b>	<b>45.000 €</b>

## Valor Estratégico

1. **Captación:** Por 50 € pueden probar durante una semana nuestra forma de trabajar sin compromiso y, si les gusta, después pueden pasar a la suscripción mensual.
2. **Necesidades puntuales:** Respuesta específica sin obligar a programa completo
3. **Aprovechamiento de las aulas:** Usamos las aulas por la tarde para estos cursos, de manera que no interfieren con las clases de suscripción que se hacen por la mañana.
4. **Flexibilidad de catálogo:** Adaptación rápida según demanda real del mercado
5. **Mayor capacidad:** 15 alumnos/grupo (vs 10 en suscripciones) por contenido concentrado.





## 4.1.3 Formaciones Contratadas por Administraciones Públicas (6,5%)

**Talleres de competencias digitales para personas mayores organizados por ayuntamientos y otras administraciones.**

Los municipios nos contratan para impartir cursos gratuitos para sus vecinos mayores, normalmente en salas que nos ceden ellos mismos (centros cívicos, bibliotecas, etc.).

### Características del Servicio

Parámetro	Detalle
Ubicación	Instalaciones cedidas por ayuntamientos
Destinatarios	Grupos de 10-20 personas mayores
Calendario	Viernes a domingo principalmente
Contenidos	A medida según necesidades municipales
Formato	Talleres intensivos o cursos varias sesiones
Precio medio	400 € por formación
Frecuencia (Año 1)	2 formaciones/mes (conservador)

### Proyección de Ingresos

Concepto	Importe
Formaciones mensuales	2
Precio medio por formación	400 €
Ingresos mensuales	800 €
Meses activos (excluye 2 primeros)	10 meses
<b>Total Año 1</b>	<b>8.000 €</b>



## Rango de Precios por Formación

- **Básica** (6h, municipio cercano): 300-400 €.
- **Estándar** (8h, municipio medio): 400-600 €.
- **Completa** (12-16h, municipio lejano): 700-1.000 €.

## ¿Qué nos aporta trabajar con ayuntamientos?

Nos permite llegar a pueblos donde no existe oferta formativa para mayores. Además, nos da visibilidad ante administraciones y medios locales, lo que facilita que otros ayuntamientos nos conozcan y nos vuelvan a contratar.

Al trabajar sobre todo en fines de semana no bloqueamos las clases habituales de la academia.

Estos proyectos también encajan bien con programas de subvenciones públicas para inclusión digital, lo que puede ayudarnos a financiar más actividades en el futuro.

Si la demanda crece como esperamos, podríamos pasar de 2 formaciones al mes en el primer año a unas 4 o 5 en el segundo.

### Proyección de crecimiento:

Año	Formaciones/mes	Ingresos anuales
Año 1	2	8.000 €
Año 2	4-5	18.000-25.000 €
Año 3	6-8	30.000-40.000 €

## 4.2 Análisis de Participación Porcentual

### 4.2.1 Distribución Año 1

Fuente Agrupada	Ingresos (€)	% Total
Academia Logroño - Suscripciones	69.200	56,6%
Academia Logroño - Cursos específicos	45.000	36,8%
Formaciones ayuntamientos	8.000	6,5%
<b>TOTAL</b>	<b>122.200</b>	<b>100%</b>



## 4.2.2 Fortalezas y Riesgos por Fuente

### **Suscripciones (56,6%)**

#### **Fortalezas:**

- Ingresos recurrentes y predecibles.
- Alta fidelización esperada.
- Facilita planificación financiera.
- Base de clientes comprometidos.

#### **Riesgos a gestionar:**

- Dependencia de ocupación constante.
- Necesidad de alta satisfacción continua.
- Estacionalidad moderada (verano/diciembre).

### **Cursos Específicos (36,8%)**

#### **Fortalezas:**

- Barrera de entrada muy baja (50€, 1 semana).
- Gran flexibilidad temática.
- Aprovechamiento instalaciones (tardes).
- Potencial conversión a suscripciones.

#### **Riesgos a gestionar:**

- Variabilidad mayor en demanda.
- Marketing constante necesario.
- Posible canibalización de suscripciones.

### **Formaciones Ayuntamientos (6,5%)**

#### **Fortalezas:**

- Alto impacto social y visibilidad.
- No interfiere con actividad ordinaria.
- Acceso a subvenciones futuras.
- Potencial crecimiento exponencial.

#### **Riesgos a gestionar:**

- Dependencia de decisiones políticas.
- Procesos de contratación largos.
- Variabilidad impredecible.
- Posible morosidad en pagos.



### 4.2.3 Evolución Proyectada Años 2-3

Fuente	Año 1 (€)	%	Año 2 (€)	%	Año 3 (€)	%
Suscripciones	69.200	56,6	75.000	47	90.000	42
Cursos específicos	45.000	36,8	60.000	38	75.000	35
Ayuntamientos	8.000	6,5	24.000	15	50.000	23
<b>TOTAL</b>	<b>122.200</b>	<b>100</b>	<b>159.000</b>	<b>100</b>	<b>215.000</b>	<b>100</b>

### 4.2.4 Equilibrio del Modelo

Tipología de ingresos:

Categoría	% Año 1	Características
Recurrentes	56,6%	Suscripciones renovación automática
SemivARIABLES	36,8%	Cursos con cierta predictibilidad
Variables	6,5%	Formaciones alta variabilidad

Cliente final vs institucional:

Tipo de cliente	% Ingresos
B2C - Cliente final (personas mayores)	93,5%
B2G - Cliente institucional (ayuntamientos)	6,5%



## 4.3 Financiación de la Inversión Inicial

**Inversión inicial requerida: 30.000 €**

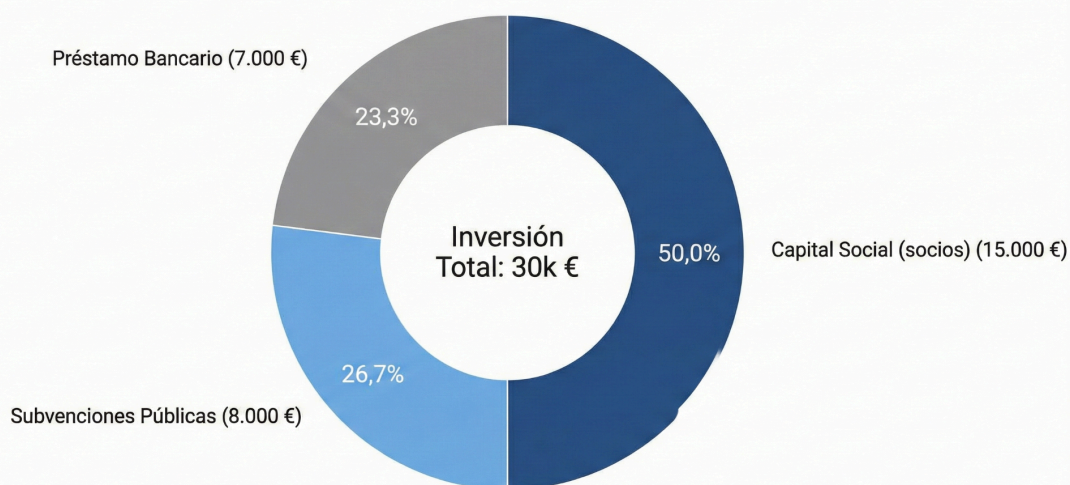
### Destino de la Inversión

- Adecuación del local (acondicionamiento, mobiliario, accesibilidad).
- Equipamiento tecnológico (ordenadores, tablets, proyectores, pizarras digitales).
- Marketing y campaña de lanzamiento (web, folletos, publicidad).
- Gastos de constitución legal.
- Fondo de maniobra primeros meses.

### Plan de Financiación

Fuente de Financiación	Importe (€)	% Total
Capital social (aportación socios)	15.000	50,0%
Subvenciones y ayudas públicas	8.000	26,7%
Préstamo bancario (ICO/entidad)	7.000	23,3%
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	<b>30.000</b>	<b>100%</b>

### Estructura de Financiación Inicial (Total: 30.000 €)





## Detalle de Fuentes de Financiación

### 1. Capital Social (15.000 €, 50%)

**Aportación:** 5.000 € por cada uno de los 3 socios fundadores.

### 2. Subvenciones Públicas (8.000 €, 26,7%)

**Líneas de financiación previstas:**

Organismo / Programa	Estimación (€)
Gobierno de La Rioja - Emprendimiento social	3.000-5.000
Ministerio - Inclusión digital	2.000-3.000
Fondos europeos (Next Generation, Erasmus+)	1.000-2.000
Ayuntamiento Logroño - Emprendimiento local	1.000
<b>Total conservador</b>	<b>8.000</b>

**Plan de contingencia:** Si solo se obtienen 5.000€, se compensa aumentando el préstamo a 10.000€ (aún asumible).

### 3. Préstamo Bancario (7.000 €, 23,3%)

**Opciones previstas:**

- Línea ICO Empresas y Emprendedores (3-4% interés anual).
- Microcréditos emprendimiento social - MicroBank (5-6% interés).
- Préstamos bancarios tradicionales.
- Crowdlending (plataformas financiación colaborativa).

**Plan de devolución:**

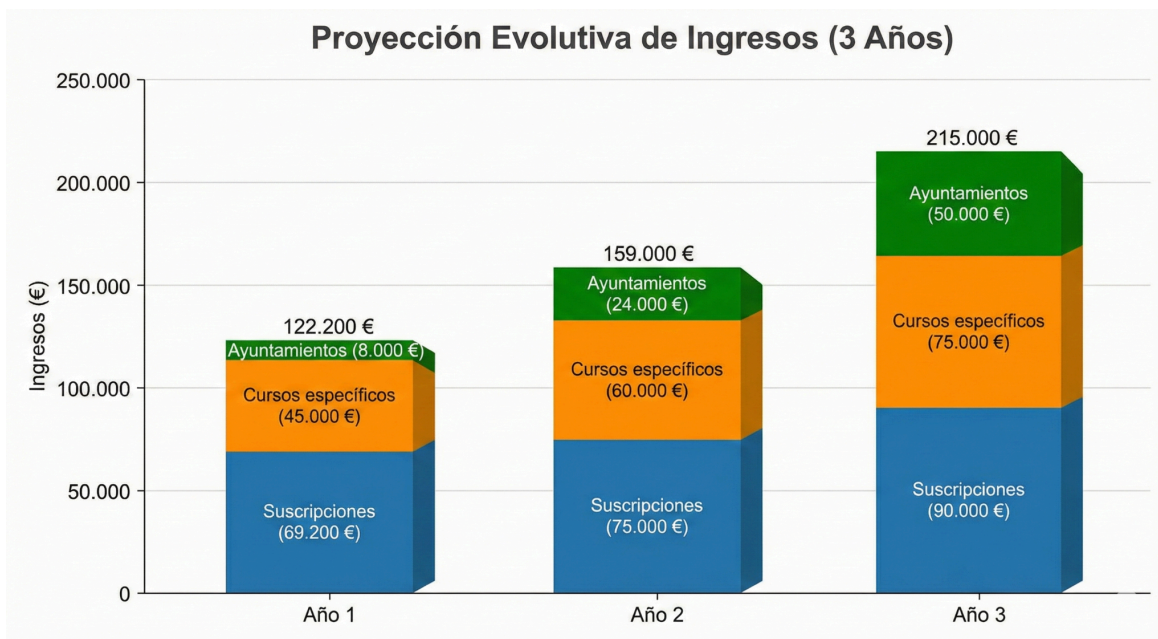
Plazo	Cuota mensual	Interés anual
3 años	210 €	4%
5 años	130 €	4%

Solo pedimos un préstamo de 7.000 €, que equivale aproximadamente al 5,7 % de los ingresos del primer año (122.200 €). Es una cantidad baja en relación con lo que esperamos facturar y podemos devolverla con comodidad con los ingresos del negocio.



## Proyección de Crecimiento

Indicador	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos totales	122.200 €	159.000 €	215.000 €
Crecimiento anual	-	+30%	+35%
Formaciones/mes aytos.	2	4-5	6-8



EduIAio es un proyecto viable económicamente que cubre una necesidad real: ayudar a las personas mayores a manejarse en un mundo cada vez más digital.

Nuestro objetivo es que puedan usar las herramientas básicas (mensajería, banca, gestiones con la administración) con autonomía y seguridad.