

RuralDron: Fuentes de Ingresos

1. Introducción y Modelo de Negocio

Concepto de RuralDron: RuralDron se posiciona como el habilitador tecnológico del entorno rural. No opera simplemente como una mensajería tradicional; su carácter novedoso radica en proveer una red de infraestructura física (bases de carga inteligentes) y un ecosistema digital (software) que automatiza la logística de última milla y las misiones aéreas privadas.

Pilares de monetización: El modelo de negocio se sustenta en tres pilares fundamentales extraídos de la propuesta de valor:

- Servicios Logísticos (B2B/B2C): Ingresos por el uso de la red capilar para entregas desatendidas 24/7.
- Módulos de Software Especializado: Cobro por el uso de herramientas de análisis (incendios, plagas, rescate) sin necesidad de pilotos expertos.
- Explotación de Infraestructura Dual: Amortización de las estaciones base mediante el aumento de productividad del usuario y su conexión con la cadena de suministro global.

2. Modelo General de Ingresos

Estrategia de Infraestructura y Servicio: A diferencia del modelo *freemium* de aplicaciones digitales, RuralDron basa su adopción en la instalación de Estaciones de Gestión Autónoma en propiedades privadas e instituciones. Estas funcionan como nodos que generan ingresos recurrentes por cada operación realizada.

Canales de rentabilidad:

- Contratos por servicio: Pagos por entrega de paquetería estándar y urgente.
- Alianzas Institucionales: Acuerdos estratégicos con entidades como la Consejería de Salud de La Rioja para el proyecto Farmacia Rural.
- Suscripción de capacidades: Aunque se factura por servicio, el sistema modular permite que los clientes (agricultores o ayuntamientos) mantengan la capacidad operativa activa para misiones de vigilancia y respuesta inmediata.

Estabilidad financiera: La mayor parte de la facturación proyectada para el Año 2 proviene de servicios de alta frecuencia (Logística y FarmaRioja), lo que suma un 64,56% de los ingresos totales, otorgando una gran previsibilidad de caja.

3. Servicios Logísticos (Hacia el cliente B2C y B2B)

Siguiendo la estructura de planes para el usuario final, RuralDron ofrece distintas tarifas según la criticidad del envío:

- Logística Estándar:
 - Orientada al reparto de paquetes ligeros y medianos en colaboración con empresas como Correos.
 - Precio estimado: 9,00 € por entrega.
 - Peso en el negocio: Representa el 28,00% de los ingresos en el Año 2.
- Logística Urgente:
 - Servicio prioritario para suministros críticos que requieren respuesta inmediata.
 - Precio estimado: 19,00 € por entrega.
 - Servicio FarmaRioja:
 - Suministro de medicamentos y kits de primera necesidad a zonas aisladas o personas con movilidad reducida.
 - Precio estimado: 15,00 € por servicio.
 - Peso en el negocio: Es la principal fuente de ingresos individual, con un 29,17% del total.

4. Soluciones para Profesionales e Instituciones (B2B/B2G)

RuralDron diversifica sus ingresos mediante contratos estratégicos con entidades que requieren soluciones operativas recurrentes en el territorio rural.

- Administración Pública (Autonómica y Local): Se establecen acuerdos para la detección temprana de incendios y búsqueda de personas desaparecidas, actuando como un servicio de apoyo táctico para bomberos y Protección Civil.
- Sector Agropecuario (B2B):
 - Ganaderos: Servicio especializado de localización y conteo de ganado mediante visión artificial.
 - Agricultores: Implementación de control de plagas y aplicación automática de fertilizantes, optimizando el uso de fitosanitarios.
- Alianzas de Infraestructura: Colaboraciones con empresas como Repsol (uso de gasolineras como estaciones de carga) y Telefónica (conectividad) que, aunque no son fuentes directas de ingreso, habilitan la capacidad de cobro por servicio en todo el territorio.

5. Servicios Adicionales y Módulos Especializados

A diferencia del Marketplace de contenidos digitales, RuralDron monetiza mediante módulos de software de alta especialización integrados en su plataforma. Estos servicios se facturan bajo demanda o por proyecto específico:

- Módulo de Control de Incendios: Utiliza vigilancia térmica para identificar puntos críticos invisibles al ojo humano y mapear perímetros de fuego.
 - Precio: 2.500,00 € por intervención/servicio.
- Módulo de Control de Plagas: Análisis multiespectral para detectar estrés hídrico o enfermedades en cultivos antes de que el daño sea visible.
 - Precio: 2.000,00 € por intervención/servicio.
- Módulo de Geolocalización y Rescate: Automatización de patrones de búsqueda en rejilla mediante sensores infrarrojos para localizar firmas térmicas humanas o animales en terrenos difíciles.
 - Precio: 1.500,00 € por servicio.
- Otros Servicios Técnicos: Asistencias técnicas no categorizadas para control parcelario o inspecciones.
 - Precio medio: 1.000,00 €.

6. Análisis Financiero y Proyecciones

Inversión Inicial y Vías de Obtención: Para cumplir con los criterios de valoración, la inversión inicial se ha estimado de forma prudente en 40.000 €, aportados íntegramente por los cuatro socios fundadores a partes iguales (10.000 € cada uno). Este capital cubre la compra de los dos primeros drones (20.000 €), adecuación de la base (15.000 €) y gastos legales/seguros (5.000 €).

Proyección de Ingresos (Cifras Totales):

- Año 1: Se estima una facturación de 63.000,00 €.
- Año 2: La facturación asciende a 115.700,00 €, impulsada por la adquisición de una tercera unidad de dron para cubrir el aumento de demanda en logística.

	Precio medio (€)	Unidades Año 1	Total (€) Año 1	Unidades Año 2	Total (€) Año 2	% del total
Entrega Logística standard	9.00€	2000	18,000.00€	3600	32,400.00€	28.00%
Entrega Logística urgente	19.00€	250	4,750.00€	450	8,550.00€	7.39%
Entregas FarmaRioja	15.00€	1250	18,750.00€	2250	33,750.00€	29.17%
Servicios de geolocalización	1,500.00€	5	7,500.00€	10	15,000.00€	12.96%
Servicios de control de plagas	2,000.00€	4	8,000.00€	7	14,000.00€	12.10%
Servicios control de incendios	2,500.00€	2	5,000.00€	4	10,000.00€	8.64%
Otros Servicios	1,000.00€	1	1,000.00€	2	2,000.00€	1.73%
			63,000.00€		115,700.00€	