DARCLAT combina la monetización directa de la aplicación con la venta de licencias de software, acuerdos corporativos y prestación de servicios a infraestructuras.

1. Ingresos fijos: Descargas de la App y publicidad

- **¿Cómo pagan los usuarios?:** A través de descargas de la aplicación móvil en las principales tiendas digitales (Google Play Store y Apple App Store), combinado con la inserción de espacios publicitarios dentro de la versión gratuita. A través de descargas de la aplicación móvil (versión *premium* o pago único de descarga) en las principales tiendas digitales (Google Play Store y Apple App Store), combinado con la inserción de espacios publicitarios dentro de la versión gratuita.
- **Desarrollo:** Por cada descarga de la aplicación en su modalidad de pago, nuestra empresa percibirá un precio unitario fijo (descontando la comisión de la plataforma). Asimismo, para los usuarios que opten por la versión gratuita, se generan ingresos recurrentes mediante anuncios no intrusivos de marcas vinculadas al sector de la automoción, seguros y seguridad vial.

2. Acuerdos con Aseguradoras de Vehículos

- **¿Cómo pagan las aseguradoras?**
  Las compañías aseguradoras están dispuestas a financiar o subvencionar el acceso a la tecnología DARCLAT para sus clientes, ya que nuestro sistema reduce drásticamente los partes por colisión en cruces y fallos semafóricos. La empresa cobra una tarifa a la aseguradora por cada cliente activo que utilice la tecnología o mediante acuerdos marco anuales que benefician a ambas partes (la aseguradora reduce sus costes de siniestralidad y DARCLAT asegura una fuente de ingresos estable).

3. Administraciones Públicas y Servicios de Emergencia

- **¿Cómo pagan las entidades públicas?:** Licitaciones públicas, contratos de prestación de servicios urbanos y suscripciones de mantenimiento del sistema informático.
  Los ayuntamientos y las concejalías de tráfico están dispuestos a destinar partidas presupuestarias a soluciones para mantener la fluidez vial. DARCLAT cobra por la implantación y el mantenimiento de la infraestructura de comunicación.

4. Licencia a Fabricantes de Automóviles

- **¿Cómo pagan las empresas automotrices?:** Licenciamiento *Software como servicio* por vehículo fabricado.
- **Desarrollo:** Las marcas de coches pagan un canon o tarifa por cada unidad producida que sale al mercado con el software de DARCLAT preinstalado de fábrica en sus ordenadores de a bordo. Para el fabricante representa un valor

añadido de innovación y seguridad sin necesidad de desarrollar la tecnología desde cero.

5. Venta directa a Conductores Particulares

- **¿Cómo pagan los particulares?**
  Al cabo del tiempo, cuando la aplicación se expanda, los particulares podrán contratar una suscripción opcional para acceder a servicios *premium*, como alertas en tiempo real de máxima precisión, asistencia en ruta y telemetría avanzada.