



4. Flujos de Ingresos

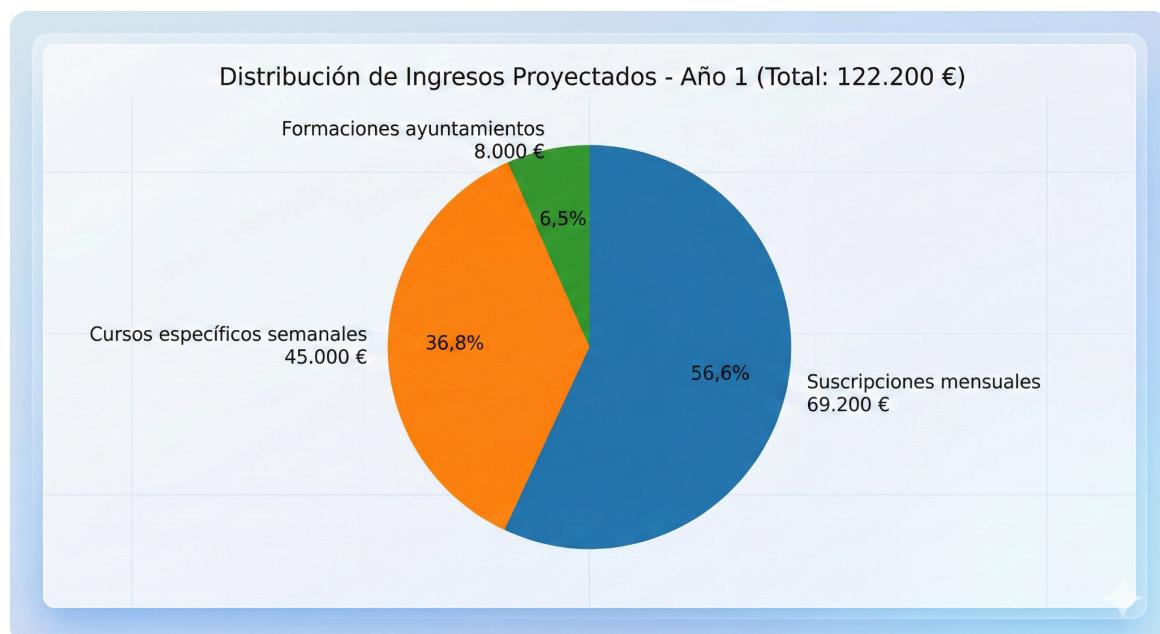
Modelo de negocio para la inclusión digital de personas mayores

Resumen Ejecutivo

Eduiaio presenta un modelo de ingresos diversificado que combina **estabilidad financiera**, **flexibilidad operativa** e **impacto social**. Nuestro enfoque integra tres fuentes complementarias de ingresos dirigidas a personas mayores que buscan adaptarse al 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%
TOTAL	122.200 €	100%





4.1 Principales Fuentes de Ingresos

4.1.1 Suscripciones Mensuales (56,6%)

Base estable del modelo de negocio

Nuestra academia física en Logroño ofrece formación continua en competencias digitales mediante suscripciones mensuales, garantizando ingresos recurrentes y predecibles.

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 ($80 \times 70\text{€}$)	5.600 €
Ingresos anuales suscripciones	67.200 €
Inscripciones iniciales ($80 \times 25\text{€}$)	2.000 €
Total Año 1	69.200 €



Justificación Estratégica

1. **Estabilidad financiera:** Ingresos recurrentes de 5.600€/mes proporcionan base sólida para planificación.
2. **Optimización de recursos:** Aprovechamiento máximo de instalaciones en turnos de mañana.
3. **Atención personalizada:** Ratio 5:1 (alumnos por profesor) garantiza calidad adaptada a personas mayores
4. **Fidelización:** Continuidad mensual reduce abandono y favorece progresión del aprendizaje.

Precio competitivo: 70€/mes representa 5,8-7% de pensión media en La Rioja (1.000-1.200€), garantizando accesibilidad sin comprometer calidad.

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

Flexibilidad y respuesta a necesidades puntuales

Cursos intensivos semanales centrados en habilidades digitales concretas, dirigidos a personas que buscan formación puntual sin compromiso 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 ($30 \times 50\text{€}$)	1.500 €
Semanas activas por mes	3 semanas
Ingresos mensuales	4.500 €
Meses activos al año	10 meses
Total Año 1	45.000 €

Valor Estratégico

1. **Captación:** Puerta de entrada con baja barrera (50€, 1 semana) para probar metodología.
2. **Necesidades puntuales:** Respuesta específica sin obligar a programa completo
3. **Optimización instalaciones:** Uso de aulas en horario vespertino sin interferir con suscripciones.
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%)

Escalabilidad social e impacto territorial

Servicios formativos para administraciones públicas (ayuntamientos, gobierno de la Rioja,...) que buscan ofrecer talleres gratuitos de inclusión digital a sus ciudadanos mayores.

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
Total Año 1	8.000 €

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 €.



Valor Estratégico de Largo Plazo

1. **Alcance social:** Acceso a zonas rurales sin oferta formativa local.
2. **Visibilidad institucional:** Marketing indirecto ante administraciones y medios locales.
3. **Colaboraciones futuras:** Puerta a contratos recurrentes y recomendaciones.
4. **Complementariedad horaria:** Fines de semana no interfieren con actividad ordinaria.
5. **Acceso a subvenciones:** Facilita la obtención de ayudas públicas futuras.
6. **Potencial de crecimiento:** Proyección 40-50 formaciones/año en Año 2.

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%
TOTAL	122.200	100%

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
TOTAL	122.200	100	159.000	100	215.000	100

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 €

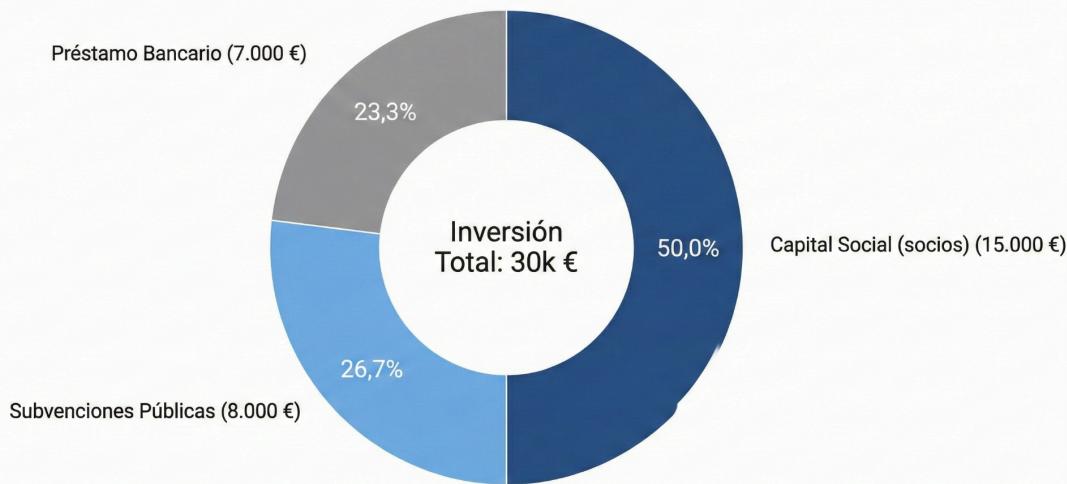
Destino de la Inversión

- 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%
TOTAL FINANCIACIÓN	30.000	100%

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
Total conservador	8.000

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.
- Crowdloaning (plataformas financiación colaborativa).

Plan de devolución:

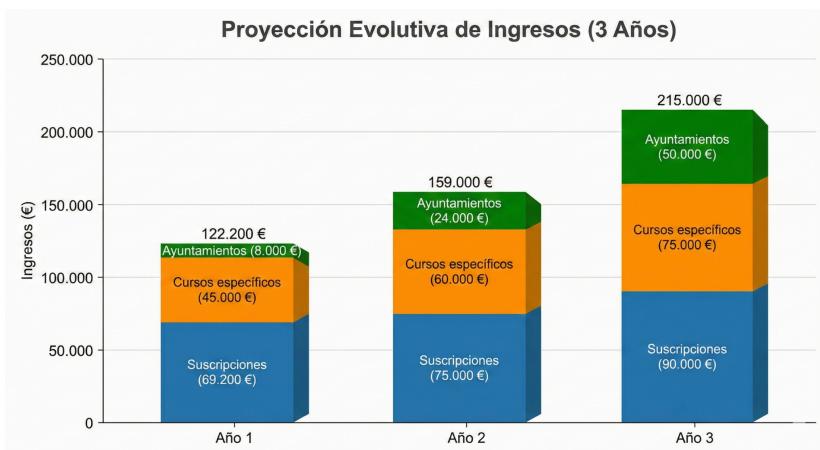
Plazo	Cuota mensual	Interés anual
3 años	210 €	4%
5 años	130 €	4%

Nivel de endeudamiento: 7.000€ representa solo el **5,7% de ingresos proyectados Año 1** (122.200€), nivel muy conservador y perfectamente asumible.



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



EdulAio no es solo un proyecto económicamente viable, sino un modelo sostenible que responde a una necesidad social creciente, contribuyendo de forma tangible a la reducción de la brecha digital y al envejecimiento activo.