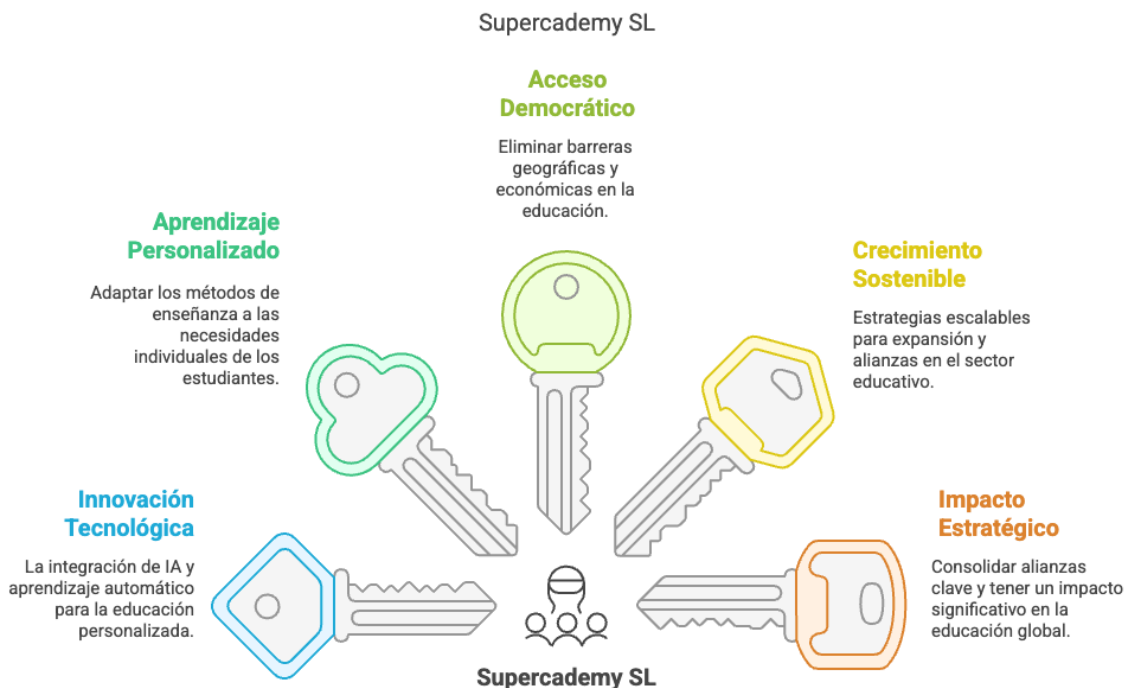


INFORME FINANCIERO SUPERCADEMY 2024

1. Introducción Supercademy SL ha completado su primer año de operaciones en 2024. Como startup innovadora en el sector de la educación con inteligencia artificial, Supercademy se destaca como una plataforma pionera en la enseñanza personalizada. Su tecnología de vanguardia ofrece un **profesor virtual impulsado por IA**, que no solo adapta el contenido educativo al ritmo y nivel de cada estudiante, sino que también proporciona un entorno de aprendizaje interactivo, accesible y altamente eficiente.

La plataforma de Supercademy está diseñada para facilitar el aprendizaje en múltiples disciplinas, ofreciendo tutorías en tiempo real y materiales adaptativos que responden a las necesidades individuales de cada usuario. A través del uso de algoritmos de aprendizaje automático, la IA analiza el progreso del alumno y ajusta las estrategias pedagógicas para maximizar su rendimiento académico.

Supercademy no solo está enfocada en la educación personalizada, sino que también busca democratizar el acceso al aprendizaje de calidad, eliminando barreras geográficas y económicas. Su modelo escalable permite expandirse a diferentes mercados y segmentos educativos, garantizando un crecimiento sostenible y un impacto significativo en la educación global.



Los resultados del primer año reflejan una fase inicial de inversión y expansión, con una estructura financiera que permite un desarrollo escalable y la consolidación de alianzas estratégicas clave en el sector educativo.

2. Resumen de Resultados

- **Ingresos totales 2024:** 7.260,85 €
- **Gastos totales 2024:** 47.515,42 €
- **Resultado neto:** -40.254,57 €

Si bien el primer año cierra con pérdidas, es una situación esperable en una startup en fase inicial, donde se prioriza la inversión en desarrollo y crecimiento por encima de la rentabilidad inmediata. Es importante destacar que los **gastos han sido altamente ajustados** gracias al esfuerzo y compromiso de los fundadores, quienes han optimizado al máximo los recursos disponibles, priorizando el desarrollo del producto y la expansión del negocio sin incurrir en costos innecesarios, ninguno de los socios tiene un salario asignado.

3. Balance Financiero

A continuación, se presenta una tabla con el desglose del balance financiero de Supercademy a cierre de 2024:

Concepto	Importe (€)
Activo No Corriente	3.404,96
Activo Corriente	56.922,31
Total Activo	60.327,27
Pasivo y Patrimonio Neto	60.327,27

La empresa cuenta con un **activo corriente robusto**, lo que garantiza liquidez para afrontar los próximos meses de operación. Además, el activo no corriente refleja inversiones estratégicas en tecnología e infraestructura, claves para la sostenibilidad del negocio.

Un elemento clave que mejorará significativamente la liquidez de la empresa es la obtención de un **préstamo ENISA** de 100.000 euros, que se va a recibir en los

próximos días. Este financiamiento permitirá fortalecer la posición financiera y garantizar la estabilidad operativa en el corto y mediano plazo.

4. Puntos Fuertes de Supercademy

- **Inteligencia Artificial Avanzada:** Supercademy incorpora un sistema de IA que permite a los alumnos recibir explicaciones adaptadas a su nivel de comprensión y ritmo de aprendizaje, consiguiendo más de 200 clientes de pago en tan solo tres meses.
- **Accesibilidad y Flexibilidad:** La plataforma permite a los estudiantes aprender desde cualquier lugar y en cualquier momento, facilitando el acceso a una educación personalizada.
- **Interfaz Intuitiva y Atractiva:** La plataforma ha sido diseñada para ofrecer una experiencia de usuario sencilla, asegurando que tanto alumnos como docentes puedan aprovechar al máximo sus funcionalidades. Tenemos una valoración de 9,8 sobre 10 en una encuesta realizada a nuestros clientes.
- **Escalabilidad del modelo de negocio:** La tecnología desarrollada tiene el potencial de ser implementada en múltiples mercados y segmentos educativos.
- **Acuerdos estratégicos:** Se han cerrado acuerdos con los **Colegios Arenales y los Colegios de los Religiosos Agustinos**, y están en negociación grandes grupos educativos como Escolapios, Semper Altius, Prepatec, Escolos Vedruna... En el negocio b2c hemos crecido un 300% en tres meses lo que representa una validación del producto en instituciones de prestigio y un impulso en la comercialización al cliente final.
- **Expansión internacional:** Se han abierto grandes oportunidades de contratación en **Méjico, Brasil y otros colegios**, lo que representa una importante vía de crecimiento a nivel global.
- **Optimización de costos:** Gracias a la gestión eficiente de los fundadores, los gastos operativos se han mantenido ajustados a lo estrictamente necesario para garantizar el crecimiento sostenible de la startup.

5. Siguiendo pasos.

- **Aumento de ingresos:** Es clave definir una estrategia comercial agresiva para acelerar la captación de clientes una vez validado el modelo de negocio.
- **Control de costos:** Monitorear los gastos operativos para garantizar la sostenibilidad financiera en el mediano plazo una vez entremos en la fase de escalado.
- **Búsqueda de inversión adicional:** Considerar rondas de financiación para potenciar el crecimiento sin comprometer la liquidez.

- **Expansión y alianzas:** Seguir explorando colaboraciones con instituciones educativas para ampliar la adopción de la plataforma.

6. Conclusión Supercademy SL ha tenido un primer año desafiante (3 meses efectivos de comercialización) pero con un gran potencial de crecimiento. La combinación de una tecnología innovadora, una estructura financiera bien gestionada y un mercado en expansión la posicionan como una startup con altas posibilidades de éxito en los próximos años. La reciente obtención del **préstamo ENISA**, los **acuerdos estratégicos con colegios de prestigio** y la **optimización de los gastos operativos gracias al esfuerzo de los fundadores** refuerzan la viabilidad del proyecto y abren nuevas oportunidades de expansión a nivel internacional.