

Proyecto MEDGuard



Entregable

D1.2 Lienzo Canvas

Entregable:	D1.2. Lienzo Canvas.
Número de documento:	MEDGuard-D1.2
Fecha de entrega:	15 de enero de 2016
Convocatoria:	Guardians of the Sea, MARE/2014/24
Contrato:	MARE/2014/24 – MEDGuard – S12.710553

Lista de participantes:

Participante No *	Nombre de la organización participante	Siglas del participante	País	Tipo *
1	Centro Tecnológico Naval y del Mar	CTN	ESP	Sin ánimo de lucro
2	CIFP Hespérides	HESPÉRIDES	ESP	Público
3	Identidades, valores y estrategias alternativas para los empresarios marítimos y pesqueros	IVEAEMPA	ESP	Sin ánimo de lucro

Nivel de diseminación	
PU: Público	
PP: Restringido a otros participantes en el programa (incluyendo los servicios de la Comisión)	
RE: Restringido a un grupo especificado por el consorcio (incluyendo los servicios de la Comisión)	
CO: Confidencial, sólo para miembros del consorcio (incluyendo los servicios de la Comisión)	x

Empresa / Organización	Nombre y apellidos
CTN	Noelia Ortega
CTN	Daniel Alonso
CTN	Jordi Solé
CTN	Fuensanta Riquelme
CTN	Bienvenido Urrea
CTN	Carolina Rodríguez
IVEAEMPA	Iolanda Piedra
HESPERIDES	Antonio Arroyo
HESPERIDES	Alberto Díaz
HESPERIDES	Pedro J. Bernal
HESPERIDES	Sara García

©El Proyecto MEDGUARD posee los derechos de autor del presente documento (según lo especificado en el Acuerdo del Consorcio “Consortium Agreement”), el cual es confidencial y no debe ser utilizado para una finalidad distinta al motivo por el que se distribuye. El presente documento no podrá ser reproducido, copiado, ni circulado ya sea parcial o totalmente sin autorización previa. Este documento refleja tan sólo la opinión del autor. El autor no se hace responsable del uso que pudiera hacerse de la información contenida en el mismo.

Agradecimientos

Los miembros del consorcio expresan su agradecimiento por su soporte durante la realización del proyecto a:

- Servicio de Pesca y Acuicultura de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
- Dirección General de la Marina Mercante y Capitanía Marítima de Cartagena.
- Cofradía de Cartagena y Cofradía de Mazarrón.
- Alumnos del Ciclo Formativo Transporte Marítimo y Pesca de Altura
- Alumnos del Ciclo Formativo Operaciones Subacuáticas e Hiperbáricas
- Universidad Politécnica de Cartagena (Laboratorio de Vehículos Submarinos)
- Asociación Ambiente Europeo.

Resumen

Este documento es el Entregable: "D1.2. Lienzo Canvas Canvas" del proyecto MEDGuard el cual es cofinanciado por la DG Mare de la Comisión Europea en el marco de la convocatoria: "Guardians of the Sea, MARE/2014/24". Esta convocatoria cofinancia acciones preparatorias para promover la reconversión de barcos de pesca y la reorientación profesional de Pescadores a servicios y actividades distintos a la pesca. En el proyecto MEDGuard se opera el barco reconvertido "Ciudad de Cartagena" en la costa de Cartagena con el objetivo de identificar los requisitos necesarios para garantizar la sostenibilidad de la reorientación de barcos de pesca de tamaño medio. Este documento desarrolla de manera clara y concisa el modelo de negocios necesario para dar respuesta a las necesidades comerciales de las diferentes actividades/iniciativas aportando un valor añadido a cada una de las ideas de negocio.

Índice

1	Introducción.....	6
2	Análisis mediante modelo CANVAS de las actividades sustitutivas a la pesca.	8
2.1	Metodología.....	8
2.2	Introducción al modelo CANVAS.	8
2.3	CANVAS de las actividades.	11
2.3.1	Actividades de Ocio y Turismo	11
2.3.2	Actividades Medio Ambientales. Recogida de Residuos.....	12
2.3.3	Actividades Medio Ambientales. Recogida de Artes de pesca perdidos.	13
2.3.4	Monitorización de parámetros ambientales.....	14
3	Conclusiones.	15
	ANEXO: Sesión CANVAS con emprendedores y Stakeholders (administración y sector privado).....	16

Listado de imágenes

Imagen 1.	Estructura del Plan de Trabajo.	6
Imagen 2.	Modelo de negocio CANVAS.....	8
Imagen 3.	Módulos del modelo CANVAS	10
Imagen 4.	Grupo de emprendedores y stakeholders realizando en CANVAS.	16
Imagen 5.	Grupo de emprendedores y stakeholders realizando en CANVAS.	16

Listado de abreviaturas

CTN	Centro Tecnológico Naval y del Mar
HESPÉRIDES	CIFP Hespérides
IVEAEMPA	Identities, valores y estrategias alternativas para los empresarios marítimos y pesqueros

1 Introducción.

El proyecto MEDGuard es cofinanciado por la DGMare de la Comisión Europea en el ámbito de la convocatoria: “Guardians of the Sea, MARE/2014/24”. Esta convocatoria cofinancia acciones preparatorias para promover la reconversión de barcos de pesca y la reorientación profesional de Pescadores a servicios y actividades distintos a la pesca que contribuyan a una gestión y uso sostenibles de los recursos marinos y marítimos.

En el proyecto MEDGuard se opera el barco reconvertido “Ciudad de Cartagena” en la costa de Cartagena con el objetivo de examinar y demostrar la viabilidad económica de actividades que substituyan a la pesca con el propósito de identificar los requisitos necesarios para garantizar la sostenibilidad de la reorientación de barcos de pesca de tamaño medio. El proyecto tiene los siguientes objetivos específicos:

- ✓ Llevar a cabo una serie de pruebas para probar en la costa occidental del Mediterráneo utilizando el barco reconvertido “Ciudad de Cartagena”.
- ✓ Estudiar la viabilidad técnica del uso de sistemas y aparatos acústicos en los barcos de pesca para recoger redes perdidas.
- ✓ Analizar las condiciones económicas y los costes operativos de los barcos para llevar a cabo actividades marítimas distintas a la pesca e identificar vías futuras de financiación.
- ✓ Identificar las necesidades formativas de los pescadores y armadores para llevar a cabo acciones que sustituyan la pesca.
- ✓ Proporcionar datos e información útiles sobre los costes y las vías de financiación a los promotores de actividades de diversificación, pescadores y a las autoridades con competencia en programas de gestión relacionados con la Reforma de la Política Pesquera Común.

Para conseguir estos objetivos, el proyecto consta de 5 paquetes de trabajo cuya inter-relación se muestra en la Imagen 1.

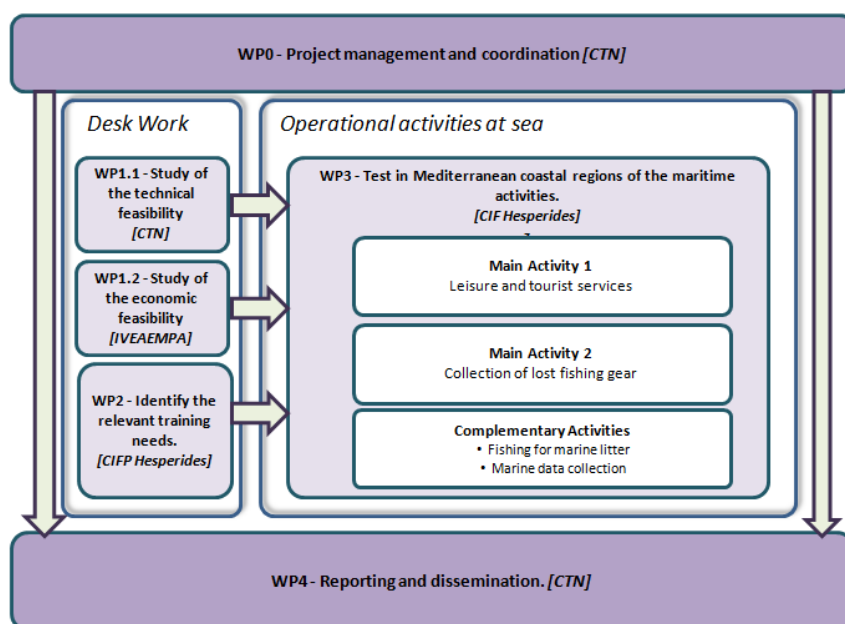


Imagen 1. Estructura del Plan de Trabajo.

Este documento desarrolla de manera clara y concisa el modelo de negocios necesario para dar respuesta a las necesidades comerciales de las diferentes actividades/iniciativas aportando un valor añadido a cada una de las ideas de negocio.

El proyecto está siendo llevado a cabo por un consorcio de 3 entidades coordinadas por el CTN y tiene una duración de 12 meses comenzando en Agosto de 2015.

2 Análisis mediante modelo CANVAS de las actividades sustitutivas a la pesca.

2.1 Metodología.

Para la selección y definición de las diferentes actividades alternativas a realizar se ha creado un grupo de trabajo formado por alumnos del CIFP Hespérides que actualmente están cursando el “Ciclo formativo de navegación y pesca de litoral”. En su mayoría provienen de familias con tradición marinera y su futuro, una vez finalizados los estudios, está ligado a la actividad pesquera.

Estos grupos de trabajo han sido creados con la colaboración de IVEAEMPA , responsable en el proyecto de analizar la viabilidad económica de las actividades sustitutivas, seleccionando aquellos alumnos con mayor carácter emprendedor, favoreciendo de esta manera la selección de actividades con mejor explotación comercial.

Los resultados de estos talleres de trabajo se resumen en los modelos Canvas para cada una de las actividades mostrados en la Sección 2.3.

2.2 Introducción al modelo CANVAS.

Con el objetivo de analizar el modelo de negocio de las actividades sustitutivas se ha utilizado el denominado Modelo CANVAS, que persigue recoger de manera gráfica e integrada todos los aspectos clave de la misma. Así, el modelo se divide en 9 módulos o secciones básicas que cubren las principales áreas del negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica, y que son objeto de estudio en este documento.



Imagen 2. Modelo de negocio CANVAS

Los módulos del modelo CANVAS son:

Segmentos de clientes. El objetivo es de agrupar a los clientes con características homogéneas en segmentos definidos y describir sus necesidades, averiguar información geográfica y demográfica, gustos, etc. Se tratará de ubicar a los clientes actuales en los diferentes segmentos para finalmente tener alguna estadística y crecimiento potencial de cada grupo.

Propuestas de valor. El objetivo es definir el valor creado para cada Segmento de clientes describiendo los productos y servicios que se ofrecen a cada uno. Para cada propuesta de valor hay que añadir el producto o servicio más importante y el nivel de servicio. Estas dos primeras partes son el núcleo del modelo de negocio.

Canales. Se resuelve la manera en que se establece contacto con los clientes. Se consideran variables como la información, evaluación, compra, entrega y postventa. Para cada producto o servicio que identificado en el paso anterior hay que definir el canal de su distribución adecuado, añadiendo como información el ratio de éxito del canal y la eficiencia de su costo.

Relación con el cliente. Aquí se identifican qué tipo de relación tenemos con nuestros clientes así como los recursos de tiempo y monetarios que se utilizan para mantenerse en contacto con los clientes. Por lo general, si un producto o servicio tiene un costo alto, entonces los clientes esperan tener una relación más cercana con nuestra empresa.

Flujo de ingresos. Este paso tiene como objetivo identificar de donde me llega el dinero de grupo y saber de dónde vienen las entradas (ventas, comisiones, licencias, etc.). Así se podrá tener una visión global de qué grupos son más rentables y cuáles no.

Recursos clave. Después de haber trabajado con los clientes, hay que centrarse en la empresa. Para ello, hay que utilizar los datos obtenidos anteriormente, seleccionar la propuesta de valor más importante y determinar cuáles son los recursos clave que intervienen para que la empresa tenga la capacidad de entregar su oferta o propuesta de valor.

Actividades clave. En esta etapa es fundamental saber qué es lo más importante a realizar para que el modelo de negocio funcione. Utilizando la propuesta de valor más importante, los canales de distribución y las relaciones con los clientes, se definen las actividades necesarias para entregar la oferta.

Socios clave. Fundamental es realizar alianzas estratégicas entre empresas, Joint Ventures, gobierno, proveedores, etc. En este apartado se describe a los proveedores, socios, y asociados con quienes se trabaja para que la empresa funcione. ¿Qué tan importantes son? ¿Se pueden reemplazar? ¿Se pueden convertir en competidores?

Estructura de costos. Aquí se especifican los costos de la empresa empezando con el más alto. Luego se relaciona cada costo con los bloques definidos anteriormente, evitando generar demasiada complejidad. Se dividen en costes fijos y costes variables.

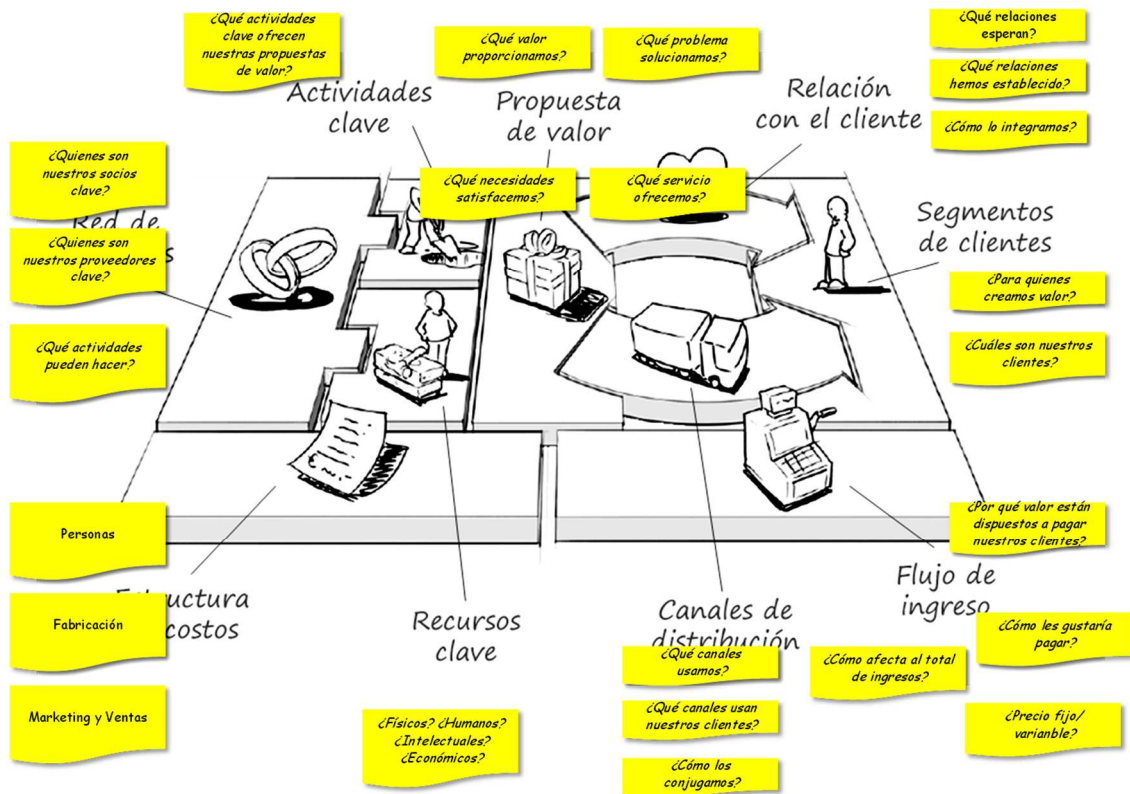


Imagen 3. Módulos del modelo CANVAS

2.3 CANVAS de las actividades.

2.3.1 Actividades de Ocio y Turismo

Red de Asociados	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de clientes
<p>Cofradía de Pescadores Club Buceo Cruceiros Sector Turístico Sectores Restauración Administración (para determinadas autorizaciones de pesca) Programas de televisión (Cocinero del mar)</p>	<p>Oferta Gastronómica con cocinero conocido Publicidad y Marketing (dar visibilidad) Web y Posicionamiento Cultura Pesquera. Centro de interpretación. Diseño Actividades de Ocio</p> <hr/> <p>Recursos Clave Equipo Humano (Pescadores, Cocinero, Personal de marketing, administrativo y comercial) Hosting (web). Difusión web Barco y utillaje</p>	<p>ACTIVIDADES DE BUCEO Experiencia en fauna marina de los pescadores transmitida a los buceadores.</p> <p>ACTIVIDADES DE PESCA DEPORTIVA. Pescadores transmitiendo su experiencia a los aficionados a la pesca.</p> <p>Sin pernocta</p>	<p>Verano (Mayo a Octubre) Esporádica (intentando que sea recurrente a través de Smartboxes) De temporada: Verano (Curri Costero) Invierno Fin de semana Packs, SmartBoxes</p> <hr/> <p>Canales de Distribución Agencias de Viajes Web Cruceiros Club de Buceo Murcia Turismo Asociaciones</p>	<p>Buceadores: Principiantes Titulados (recreo) Edades: En general gente joven (entre 18-60 años). Alto poder adquisitivo</p> <p>Pescadores Aficionados Con experiencia Sin experiencia Edades: En general gente adulta (20 años en adelante). Alto poder adquisitivo Turistas de Cruceiros Jubilados</p>
<p>Estructura de Costes Coste Directo (combustible, guías, gastronomía, víveres y pertrechos, tasas de puerto, autorizaciones especiales, mantenimiento) Coste Fijos (seguro, amarre, Google Adwords, Acondicionar el buque, tripulación y otro personal fijo, utillaje propio de la actividad, mantenimiento, etc.)</p>		<p>Flujo de Ingreso Tickets en función del número de pasajeros. Precio en función de la actividad (Buceo o Pesca Deportiva), de la temporada (en temporada de pesca del atún, por ejemplo) , lugar de la salida (por ejemplo, buceo en un pecio podría tener un coste mayor) Regalos y recuerdos. Consumibles a bordo (bebidas, aperitivos, etc.) Alquiler de equipo de pesca, buceo, etc.</p>		

2.3.2 Actividades Medio Ambientales. Recogida de Residuos

<p>Red de Asociados</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consejería de Turismo Y Medio Ambiente. - Ministerio de Fomento. - Cofradías de Pescadores. - Universidades. - Plataformas de Protección Medioambiental. 	<p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Sensibilizar sobre el problema. -Contactar con los clientes (Administración, Puertos) -Gestionar los residuos una vez en puerto -Visibilidad (webs, entrevistas, redes sociales) -Contactar con plataformas de protección medioambiental para establecer colaboración -Localización de zonas afectadas 	<p>Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> -Recogida de residuos <ul style="list-style-type: none"> - Flotantes - Medias Aguas -Vigilancia en costas en busca de residuos -Balizamiento de playas <p>Ofrecemos un buque perfectamente preparado y con una tripulación formada que se encargue de recoger los residuos que pongan en peligro la seguridad del medioambiente y la salud de bañistas y aficionados a deportes acuáticos, mejorando así la calidad de nuestras costas de cara al turismo y promoviendo la conservación del medio ambiente.</p>	<p>Relación con el Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> -Contratos anuales y recurrentes -Contratos esporádicos -Contratos esporádicos para situaciones de emergencia (MARPOL) - Consignatarios (Recurrentes) 	<p>Segmentos de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Administración -Puertos/ Autoridades -Ayuntamientos Costeros -Plataformas de protección ambiental <p>El servicio está orientado en general hacia administraciones, autoridades y plataformas que vean como un servicio necesario las labores de recogida de residuos de sus costas y puertos.</p>
<p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Barco -Dispositivo de recogida (artes de arrastre) -Infraestructura logística en puerto - Equipo humano: Patrón + 2/3 pescadores o marineros -Técnico de Medioambiente 		<p>Canales de Distribución</p> <ul style="list-style-type: none"> -Auditorias de playas -Administración -Empresas con conciencia social -Clúster 		
<p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Costes Fijos (seguro, amarre, Google Adwords, redes sociales, tripulación, utillaje, artes de arrastre) -Coste Directo (combustible, modificación de las artes de arrastre y su mantenimiento, logística en puerto, pertrechos, tasas puerto, mantenimiento buques, mantenimiento web) 		<p>Flujo de Ingreso</p> <p>Pagos de las administraciones, puertos y autoridades, crowdfunding.</p>		

2.3.3 Actividades Medio Ambientales. Recogida de Artes de pescas perdidas.

<p>Red de Asociados</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consejería de Turismo Y Medio Ambiente. - Ministerio de Fomento. - Cofradías de Pescadores. - Universidades. - Plataformas de Protección Medioambiental. 	<p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Sensibilizar sobre el problema. -Contactar con los clientes (Administración, Puertos) -Gestionar los residuos una vez en puerto -Visibilidad (webs, entrevistas, redes sociales) -Contactar con plataformas de protección medioambiental para establecer colaboración -Localización de zonas afectadas 	<p>Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> -Recogida de residuos <ul style="list-style-type: none"> - Flotantes - Medias Aguas -Vigilancia en costas en busca de residuos -Balizamiento de playas Ofrecemos un buque perfectamente preparado y con una tripulación formada que se encargue de recoger aquellos residuos que pongan en peligro la seguridad del medioambiente y la salud de bañistas y aficionados a deportes acuáticos, mejorando así la calidad de nuestras costas de cara al turismo y promoviendo la conservación del medio ambiente. 	<p>Relación con el Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> -Contratos anuales y recurrentes -Contratos esporádicos -Contratos esporádicos para situaciones de emergencia (MARPOL) - Consignatarios (Recurrentes) 	<p>Segmentos de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Administración -Puertos/ Autoridades -Ayuntamientos Costeros -Plataformas de protección ambiental <p>El servicio está orientado en general hacia administraciones, autoridades y plataformas que vean como un servicio necesario las labores de recogida de residuos de sus costas y puertos.</p>
<p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Costes Fijos (seguro, amarre, Google Adwords, redes sociales, tripulación, utillaje, artes de arrastre) -Coste Directo (combustible, modificación de las artes de arrastre y su mantenimiento, logística en puerto, pertrechos, tasas puerto, mantenimiento buques, mantenimiento web) 	<p>Flujo de Ingreso</p> <p>Pagos de las administraciones, puertos y autoridades, crowdfunding.</p>			
	<p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Barco -Dispositivo de recogida (artes de arrastre) -Infraestructura logística en puerto - Equipo humano: Patrón + 2/3 pescadores o marineros -Técnico de Medioambiente 		<p>Canales de Distribución</p> <ul style="list-style-type: none"> -Auditorias de playas -Administración -Empresas con conciencia social -Clúster 	

2.3.4 Monitorización de parámetros ambientales.

<p>Red de Asociados</p> <p>Administración (para determinadas autorizaciones) Administración Local y Central (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Ministerio de Ciencia e Innovación, Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino y Ministerio de Fomento.) Universidades Centros de Investigación</p>	<p>Actividades Clave</p> <p>Publicidad (dar visibilidad) Web y Posicionamiento Experto en medioambiente para conseguir los contratos</p> <hr/> <p>Recursos Clave</p> <p>Equipo Humano (Pescadores, persona experta en medioambiente) Hosting (web). Difusión web Barco y equipo para el manejo de los instrumentos</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Recogida de Parámetros Ambientales mediante actividades de monitoreo en el mar. Alquiler del buque para realizar ensayos y actividades de carácter científico en la mar.</p>	<p>Relación con el Cliente</p> <p>Disponibilidad completa del buque para las campañas. Acuerdos y contratos de colaboración (obra y servicio) Alquiler del buque durante un determinado periodo de tiempo (pudiendo ser desde unas horas a campañas de varios días)</p> <hr/> <p>Canales de Distribución</p> <p>Web Asociaciones Administración Empresas con conciencia social Clúster</p>	<p>Segmentos de clientes</p> <p>Instituto Español de Oceanografía (IEO) CEDEX (Centro de Estudios y Experimentación de Obras Públicas) Consorcios Confederaciones Administración Empresas del sector de medio ambiente, pesquero y acuicultura Investigadores y científicos Universidades</p>
<p>Estructura de Costes</p> <p>Costes Directos (combustible, científicos, víveres y pertrechos, tasas de puerto, autorizaciones especiales, mantenimiento) Costes Fijos (seguro, amarre, Google Adwords, acondicionamiento el buque, tripulación y otro personal fijo, utillaje y/o equipo propio de la actividad, mantenimiento, etc.)</p>		<p>Flujo de Ingreso</p> <p>Precio en función de la actividad (que equipo será necesario), de la duración, lugar de la salida.</p>		

3 Conclusiones.

Para la selección y definición de las diferentes actividades sustitutivas a la pesca a testear en el marco del proyecto MEDGuard se ha utilizado la metodología CANVAS.

Los CANVAS se han desarrollado en grupos formados por emprendedores y alumnos del CIFP Hespérides que actualmente están cursando el “Ciclo formativo de navegación y pesca de litoral”. En su mayoría provienen de familias con tradición marinera y su futuro, una vez finalizados los estudios, está ligado a la actividad pesquera. También colaboraron con estos grupos stakeholders tales como la Administración y colectivos del sector que aportaron un gran valor añadido a las ideas de negocio propuestas. La dinámica de los grupos de trabajo ha sido liderada por IVEAEMPA, responsable en el proyecto de analizar la viabilidad económica de las actividades sustitutivas, quien ha seleccionado aquellos alumnos con mayor carácter emprendedor, favoreciendo de esta manera la selección de actividades con mayor potencial para su futura explotación comercial.

Las actividades sustitutivas a la pesca seleccionadas son:

- *Ocio y turismo:* Difusión de la cultura pesquera.
Avistamiento de cetáceos
Actividades deportivas: buceo y pesca deportiva
- *Medio ambiental:* Recogida de residuos
Recogida de artes de pesca perdidos
- *Monitorización de parámetros ambientales.*

El modelo de negocio de las actividades sustitutivas propuestas se ha representado mediante sus respectivos CANVAS que describen las principales áreas del negocio: clientes, oferta, recursos y viabilidad económica.

**ANEXO: Sesión CANVAS con emprendedores y Stakeholders
(administración y sector privado).**



Imagen 4. Grupo de emprendedores y stakeholders realizando en CANVAS.



Imagen 5. Grupo de emprendedores y stakeholders realizando en CANVAS.