

MEDGuard project



Deliverable

D4.3 [4] Conclusions of the discussion groups.

| | |
|-------------------------|--|
| Deliverable: | D4.3 [4] Conclusions of the discussion groups. |
| Document Number: | MEDGuard-D-4.3. |
| Delivery date: | June 12, 2016 |
| Call: | Guardians of the Sea, MARE/2014/24 |
| Grant Agreement: | MARE/2014/24 – MEDGuard – S12.710553 |

List of participants:

| Participant No * | Participant organization name | Participant short name | Country | Type * |
|------------------|--|------------------------|---------|------------|
| 1 | Centro Tecnológico Naval y del Mar | CTN | ESP | Non-profit |
| 2 | CIFP Hespérides | HESPÉRIDES | ESP | Public |
| 3 | Identidades, valores y estrategias alternativas para los empresarios marítimos y pesqueros | IVEAEMPA | ESP | Non-Profit |

| DISSEMINATION LEVEL | |
|---|---|
| PU: Public | |
| PP: Restricted to other programme participants (including the Commission Services) | |
| RE: Restricted to a group specified by the consortium (including the Commission Services) | |
| CO: Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services) | x |

| Company/Organization | Name and Surname |
|----------------------|--------------------|
| CTN | Noelia Ortega |
| CTN | Daniel Alonso |
| CTN | Jordi Solé |
| CTN | Fuensanta Riquelme |
| CTN | Bienvenido Urrea |
| CTN | Carolina Rodríguez |
| HESPERIDES | Antonio Arroyo |
| HESPERIDES | Alberto Díaz |
| IVEAEMPA | Iolanda Piedra |

©The MEDGUARD Project owns the copyright of this document (in accordance with the terms described in the Consortium Agreement), which is supplied confidentially and must not be used for any purpose other than that for which it is supplied. It must not be reproduced either wholly or partially, copied or transmitted to any person without authorization. This document reflects only the authors' views. The author is not responsible for any use that may be made of the information contained herein.

Acknowledgements

The members of the consortium express their recognitions for their support on the carrying out of the project to:

- Service of Fishing and aquiculture of the Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
- Directorate-General for Merchant Shipping of Cartagena.
- Fishermen Brotherhood of Cartagena and Mazarrón.
- Students from the Training course Maritime Transport and deep sea Fishing
- Students from the Training course Hiperbaric and underwater operations.
- Technical University of Cartagena (Underwater vehicles Laboratory)
- Asociación Ambiente Europeo.

Abstract

This document is the Deliverable "D4.3 [4] Conclusions of the discussion groups" included in WP4 of the MEDGuard project co-funded by DGMare of the European Commission within the call "Guardians of the Sea, MARE/2014/24". This call co-funds preparatory actions to promote the reassignment of fishing vessels and the professional re-orientation of fishermen for activities and services outside fishing. In the MEDGuard project the reassigned fishing vessel "Ciudad de Cartagena" is operated in the coast of Cartagena with the aim to identify the requirements needed to guarantee the sustainability of the reorientation of the medium size fishing fleet. This document gather the conclusions reached by the discussion groups of the project MEDGuard Project.

Table of Contents

| | | |
|------------|--|-----------|
| 1 | INTRODUCTION | 6 |
| 2 | AGENDA | 8 |
| 3 | OBJECTIVES OF THE DISCUSSION GROUPS | 9 |
| 4 | CONTENTS OF THE MEETING | 10 |
| 4.1 | Presentation (Annex 4) | 10 |
| 5 | CONCLUSIONS | 11 |
| 6 | ANNEXES | 12 |
| | ANNEXES | 13 |
| | Annex 1. Agenda | 13 |
| | Annex 2. Attendee List | 14 |
| | Annex 3. Images | 17 |
| | Annex 4. Presentation of “MEDGuard Project Results” | 20 |

List of figures

| | | |
|-----------|--|----|
| FIGURE 1. | WORK PLAN STRUCTURE..... | 6 |
| FIGURE 2. | EXECUTIVE COMMITTEE MEDAC MEETING 1..... | 17 |
| FIGURE 3. | EXECUTIVE COMMITTEE MEDAC MEETING 2..... | 17 |
| FIGURE 4. | EXECUTIVE COMMITTEE MEDAC MEETING 3..... | 18 |
| FIGURE 5. | EXECUTIVE COMMITTEE MEDAC MEETING 4..... | 18 |
| FIGURE 6. | EXECUTIVE COMMITTEE MEDAC MEETING 5..... | 19 |

List of tables

| | | |
|----------|---|---|
| TABLE 1. | MEETING AGENDA OF THE DISCUSSION GROUP..... | 8 |
|----------|---|---|

Bibliografía

- Call MARE2014/24. Guardian of the Sea. Ref. Ares(2014)3588218 - 29/10/2014
- Grant Application Form “Guardians of the Sea”, MEDGuard project.
- Grant Agreement-Call for proposal.
- Minutes of the Kick off Meeting of the MEDGuard project hold on October 20th, 2015 at CTN facilities, Cartagena, Spain.
- Feasibility Report
- DO.3. 1 Intermediate technical and financial report
- 180_agenda_comex_8_giugno.pdf

Listado de abreviaturas.

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

1 Introduction.

The MEDGUARD Project is co-funded by DGMare of the European Commission within the call “Guardians of the Sea, MARE/2014/24”. This call co-funds preparatory actions to promote the reassignment of fishing vessels and the professional re-orientation of fishermen for activities and services outside fishing which should contribute to the sustainable management and use of marine and maritime resources.

In the MEDGuard project the reassigned fishing vessel “Ciudad de Cartagena” is operated in Cartagena coast to examine and demonstrate the feasibility and economic viability of substitute activities to fishing with the main aim of identifying the requirements needed to guarantee the sustainability of the reorientation of the medium size fishing fleet. The Project has the following specific objectives:

- ✓ To perform a series of tests in Western Mediterranean Cost using the reassigned fishing vessel “Ciudad de Cartagena”.
- ✓ To analyse the technical viability of using the acoustic systems and devices of fishing vessels for collecting lost fishing gears.
- ✓ To analyse the economic conditions and operational costs of vessels to perform maritime activities outside fishing and identify ways for future funding.
- ✓ To identify the relevant training needs of fishermen and vessel owners to perform the substitute activities.
- ✓ To provide useful data and information about costs and ways of funding to the promoters of the diversification activities, fishermen and the authorities with competences in the management of programmes related to the CFP Reform.

To achieve its objectives, the project has 5 work packages which relationships are shown in Figure 1.

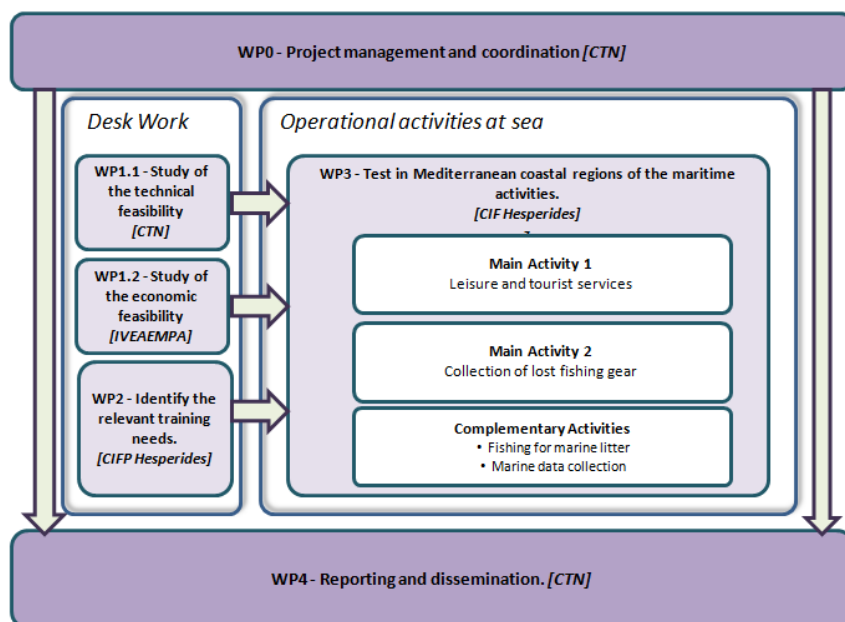


Figure 1. Work Plan Structure

This document gather the conclusions reached by the discussion groups of the project MEDGuard Project in order to maximize the dissemination of the technical and economic feasibility studies throughout the Mediterranean countries.

Pointing out one of the conclusions reached is that some of the proposed diversification activities to fishing in the project are not feasible due to operational costs. Only the marine and coastal tourism turned out to be feasible, as long as there is a normative change in order to allow a rise in the number of customers to go on board.

The project is executed by a consortium made up of 3 entities coordinated by CTN and it has a life time of 12 months starting on August 2015.

Further information about the project in: <http://medguard-project.eu/es/> and in medguardproject@ctnaval.com .

2 Agenda

The following table shows the general meeting agenda:

| Item | Time | Title | Speaker |
|------|-------|--|--------------------------------------|
| 1 | 9.30 | • Welcome and introductory remarks by Chairman | |
| | | • Agenda modification and approval | |
| | | • Minutes modification and approval/Approval of Previous Minutes of the executive committee in Split. Executive committee. Split. April 20, 2016 | |
| | | • Presentation of the EMFF in the mediterranean by DG MARE representatives. | Katerina Lazaridou y Franz Lamplmair |
| | | • Performance Evaluation of the work done by "MEDAC Focus Groups" (Strait of Sicily and Western Mediterranean) | |
| | 11.30 | Coffee break | |
| 2 | 11.45 | • Approval of the draft approval of the joint recommendations for management plans related to the discard of demersal fishes. | |
| | | • Sustainability of the adoption of TAC and Fees in the Mediterranean Sea for longliners and trawlers (GKTS-Ghaqda Koperattiva Tas Sajd) | |
| | 13.30 | Lunch break | |
| 3 | 14.30 | • SUCCESS Project presentation | Bertrand le Gallic |
| | | • MEDGUARD Project presentation | IVEAEMPA |
| | | • Participation of MEDAC in CERES Project | OCEANA |
| | | • Other points of interest | |

Table 1. Meeting agenda of the discussion group.

3 Objectives of the discussion groups.

Before coming to an end in the components of the previous project, four discussion groups were organized within the MEDAC Framework (www.racmed.eu- Mediterranean Regional Advisory Council for Fisheries), where IVEAEMPA is member of the Executive Committee, in order to achieve the maximum project dissemination of the technical and economic feasibility studies throughout the Mediterranean countries.

The Advisory Council for Mediterranean fisheries (RACMED-MEDAC) is a stakeholders (i.e. representing the fisheries sector and other interest groups) organization and it aims to allow the European Commission to benefit from its knowledge and know-how for the formulation and application of measures in the fisheries management.

Once the results are presented, the target of the discussion groups is to carry out a prospective study within each group participant, in order to analyze how would be carried out the implementation of the results within the entities and business taking part, including the investment costs of allowing the fishing vessels to carry out activities other than fishing. As a result, the main participant gains an implementation guide adapted specifically to its needs.

The following areas were discussed by the discussion groups:

- Environment: Monitoring of environmental parameters
- Wastes: Marine litter collection
- Tourism: Leisure and tourist services

4 Contents of the meeting.

The following points were approached during the MEDAC meeting:

- Short description of the members of the project in order to introduce themselves to the assistants.
- General revision of the following parts by CTN as leader of the consortium: Work Programme, project goals, tasks, planning, budget and indicators, reaching a consensus on each one of these subjects.
- Revision of the Work Packages and detailed explanation of the scope of each task. The procedures and protocols for the realization of each activity were validated and the limits for each task were defined

4.1 Presentation (Annex 4).

The document named "1 A LARNACA MEDGUARD AL MEDAC" was issued on 8 June 2016, according to the agenda (see Annex 1), in order to present the results of the economic feasibility of the MEDGuard Project.

This presentation can be found on the Annex 4 and it comprises the following points:

1. Programme.
2. Description of the vessel.
3. Work Packages.
4. General approach and key definitions.
5. Study phase and economic feasibility.
6. Results.

5 Conclusions.

The technical and economic feasibility analyses of the diversification activities to fishing approached in this project have shown that:

- Tourism

A market analysis of tourist activities points to an increase in active sports tourism in direct contact with the natural environment. Therefore, even if it is necessary to carry out reforms in the vessel in order to adapt it to passenger transport, this activity has a high potential for expansion, and it is expected to reach profitability with relative ease.

The use of social networks would help to achieve profitability more easily since it involves word-of-mouth marketing from the customer reviews and may highly influence in the purchasing decision. Therefore, the main goal is to guarantee an "excellent" service. A satisfying experience may lead to a good review and recommendation from the customer which helps attracting new customers, meanwhile, a negative feedback would affect business since customers tend to avoid a business that has negative reviews online.

- Marine litter collection

The marine litter collection activity offers a public service oriented specially towards the touristic and fishing sector, which are the main interested in keeping the water of the coastal zones clean and free of waste. Since this activity is a public service it lacks of a market, so in order to be profitability it would be necessary to carry it out such as a complementary activity to others diversification activities. Once the wastes reach solid ground, it is necessary to have the suitable infrastructures in order to handle the wastes in the correct type of waste management plant. The operational costs associated to this activity can only be covered by large companies in various contractual arrangements (achieved by means of economies of scale) or by the public administration, managing the blue points in the harbours.

- Lost fishing gear collection

With this activity happens the same as with the marine litter collection activity. This activity may be included as complementary. Once the lost fishing gear hits ground, is necessary to have the suitable infrastructure in order to be able to manage the lost fishing gear and to recycle it into textile products. The operational costs associated to this activity can only be covered by large companies in various contractual arrangements or by the public administration, managing the blue points in the harbours.

- Monitoring of environmental parameters

The reassigned vessel offers a good solution to the high demand on research vessels and the high operational costs associated to these, being a lesser high-tech solution but highly feasibly for those research activities which do not required of highly specialized equipment installed in the vessel, such as those in which the equipment can be charter by the scientifics on board. Therefore, from an economic point of view, the cost of chartering will determine its viability.

6 Annexes.

| Annexes | Description |
|---------|--|
| Annex 1 | Agenda |
| Annex 2 | Attendee List |
| Annex 3 | Images |
| Annex 4 | Presentation of "MEDGuard Project Results" |

Annexes

Annex 1. Agenda



Ref.: 180/2016

Rome, 24th May 2016

Draft Agenda of the Executive Committee meeting

Sun Hall Hotel

Athens Ave 6, Larnaka, Cyprus

8th June 2016

Chairman: Giampaolo Buonfiglio

9.30 – 11.30

1. Opening of the meeting by the Chairman.
2. Adoption of the agenda.
3. Adoption of the minutes of the Executive Committee meeting held in Split (20th April 2016).
4. Presentation by a DG MARE representative on the EMFF in the Mediterranean (Katerina Lazaridou and Franz Lamplmair)
5. Assessment of the work done by the MEDAC Focus Groups (Strait of Sicily and Western Mediterranean)

11.30 – 11.45: coffee break

11.45 - 13.30:

6. Approval of the draft opinions on possible joint recommendations for discards management plans for certain demersal species
7. Sustainability of the adoption of TAC and Quotas in Mediterranean Sea for long liners and trawlers (GKTS- Ghaqda Koperattiva Tas Sajd)

13.30 – 14.30: lunch break

8. Presentation of the SUCCESS project (Bertrand le Gallic)
9. Presentation of the MEDGUARD project (IVEAEMPA)
10. Participation of the MEDAC to the CERES project (OCEANA)
11. Any Other Business.

info@med-ac.eu
+39 06.48.91.36.24 T
+39 06.60.51.32.59 F



Co-funded by the European Union

med-ac.eu
Via Nazionale, 243
00184 Roma (Italy)

Annex 2. Attendee List.

| ID | Name | Organisation | Sector/Type |
|----|-----------------------|-------------------------------------|----------------|
| 1 | Antony Garav | F.B.C.P | Fishing |
| 2 | Rafael Mas | EMPA | Fishing |
| 3 | J. Manel Perello | FNCE | Fishing |
| 4 | Mario Feruth | Federcoopescas | Fishing |
| 5 | Gilberto Ferrari | Federcoopescas | Fishing |
| 6 | Mauro Colarossi | MPPAF | Administration |
| 7 | Paolo Perusi | Legacoof Agroalimentare | Fishing |
| 8 | Giovani Basciano | Asci Agrizal | Fishing |
| 9 | Joseph Demicola | GKTS | Fishing |
| 10 | Paul Pisopo | GKTS | Fishing |
| 11 | Ilaria Vielmini | OCEANA | NGO |
| 12 | Giampaolo Buenfiglio | MEDAC | AC |
| 13 | Rola Caggiano | MEDAC | AC |
| 14 | Erika Monnati | MEDAC | AC |
| 15 | Antonis Petrol | PAPF | Fishing ASS |
| 16 | Charvoz Sylvie | CNPMEM Region Paca | Fishing |
| 17 | Philippe Peronne | CRPMEM Corse | Fishing |
| 18 | Oeudède Septier | DPMA/France | Administration |
| 19 | Alessandro Buzzi | WWF | NGO |
| 20 | Josho Pedisié | Croatian Trowers Coordination | Fishing |
| 21 | Dajana Brajčić Jurica | Croatian Trowers Coordination | Fishing |
| 22 | Romeo Mikicic | Croatian Chamber of Trade and craft | Fishing |
| 23 | Psarrom Kleio | P.E.P.M.A Hellas | Fishing |
| 24 | Martsas Loannis | P.E.P.M.A Hellas | Fishing |

Title of the report/deliverable: Discussion Group Conclusions
 Document Number: D4.3. ACTIVIDADES DE TURISMO Y OCIO

| | Nombre y apellidos | Entidad | Tipo de Organización | e-mail | Firma |
|----|---------------------|--------------------------------|----------------------|----------------------------------|-------|
| 1 | INJONI GARAU | Paci | Pesca. | | |
| 2 | RAFAEL MAS | EMPA | PESCA | | |
| 3 | J. Manel Perelló | FNC E | pesca | | |
| 4 | Mario Fauri | Feder. coop. | | | |
| 5 | GILBERTO FERRARI | FEDERCOOPESCA | PESCA | | |
| 6 | Mauro Colarossi | HPAAF D6 Pesca Italy | Government | m.colarossi@politicheagricole.it | |
| 7 | Pablo Peruri | LOMACO? Asociación de Pesca | Pesca | peluri@mediterranea.coop | |
| 8 | Giordani Paschen | AGC Aragón | PESCA | giordani.paschen@gmail.com | |
| 9 | SOSJEN DEANCOU | GKTS | PESCA | | |
| 10 | Paul Piscep | GKTS | Pesca | | |
| 11 | Juana Viehmini | OCEANA | ONG | iviehmini@oceana.org | |
| 12 | GILBERTO BROWFIGLIO | MEDAC | AC | presidentes@med-ac.eu | |
| 13 | ROSA CAGLIANO | MEDAC | AC | R.CAGLIANO@MED-AC.EU | |
| 14 | ERIKA MONNATI | MSAC | AC | segreteria@med-ac.eu | |
| 15 | ANTONIS PETROU | PAPF | Fishing MS | apmarine@valicem.com.gr | |
| 16 | CHARVOZ SYLVIE | CNPMEM region PACA | pesca | s.charvoz@bluema.fr | |
| 17 | Philippe PERONNE | CRPMEM Corse | Pesca | peronne.consultant@gmail.com | |

Title of the report/deliverable: Discussion Group Conclusions
 Document Number: D4.3. ACTIVIDADES DE TURISMO Y OCIO

| | Nombre y apellidos | Entidad | Tipo de Organización | e-mail | firma |
|----|--------------------------|-------------------------------------|----------------------|---|-------|
| 18 | Ouidede SEPTIER-LADJANEF | DPMA / FRANCE | Administrat | ouide.de.septier@adajon.developpement.durable.gouv.fr | |
| 19 | ALESSANDRO BUZZI | WWF | ONG | ABUZZI@MEDPO.ORG | |
| 20 | JOŠKO PEDIŠIĆ | CROATIAN TRAWLERS COORDINATION | FISHING | josko.pedusic@si.t-com.hr | |
| 21 | DAJANA BRAJČIĆ JUKA | CROATIAN TRAWLERS COORDINATION | FISHING NGO | koordinacija.trawl@pukar.com | |
| 22 | RONDO MIKIĆIĆ | CROATIAN CHAMBER OF TRADE AND CRAFT | FISHING | ronco.mikic@ri.t-com.hr | |
| 23 | Psarrou Kleio | P.E.P.M.A HELLAS | FISHING | pepmo@the.forthnet.gr | |
| 24 | Matthaios Ioannis | P.E.P.U.A. HELLAS | FISHING | gamer@rocketmail.com | |
| 25 | | | | | |
| 26 | | | | | |
| 27 | | | | | |
| 28 | | | | | |
| 29 | | | | | |
| 30 | | | | | |
| 31 | | | | | |
| 32 | | | | | |
| 33 | | | | | |
| 34 | | | | | |

Annex 3. Images.



Figure 2. Executive Committee MEDAC Meeting 1



Figure 3. Executive Committee MEDAC Meeting 2



Figure 4. Executive Committee MEDAC Meeting 3



Figure 5. Executive Committee MEDAC Meeting 4



Figure 6. Executive Committee MEDAC Meeting 5

Annex 4. Presentation of “MEDGuard Project Results”.



Proyecto MED-GUARD Guardians of the Sea Mare/2014/24 Call

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS



| | | |
|-----------------------|-----------|--------------------------------------|
| Comité Executif MEDAC | Entidad : | IVEAEMPA |
| Fecha: 8 jun 2016 | Presenta: | Sra. Iolanda Piedra Presidenta H. |
| Lugar: Lanarka.Cyprus | | |

pág. 1

1. Call

OBJETIVO

El *objetivo general* de la Call era **financiar una acción de diversificación económica** para la pesca profesional en el Mediterráneo.

REQUISITOS

La acción debería *examinar y demostrar la "factibilidad técnica" y la "viabilidad económica" de las actividades marítimas distintas de la pesca extractiva*, utilizando un buque de pesca previamente reasignado (sacado de la lista 3era). Las acciones de diversificación debían de ser desarrolladas por la tripulación pesquera que habría de **abandonar por completo la actividad de pesca**.

RESULTADO ESPERADO

- Promover el **equilibrio** entre la **flota pesquera** de la UE y los **recursos pesqueros** disponibles.
- Contribuir a la **reducción de la flota pesquera** de la UE, mientras que al mismo tiempo se propicia el **mantenimiento del empleo** en las comunidades costeras.

pág. 2

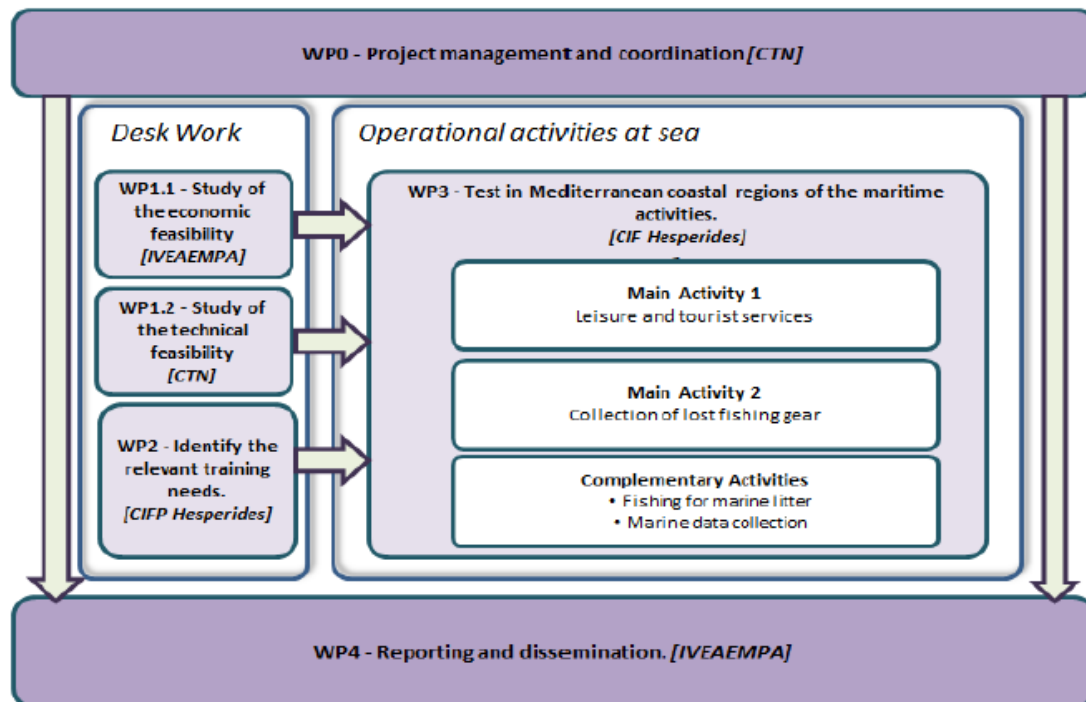
2. Buque.



3. Paquetes de trabajo

PRESUPUESTO: 282.592€

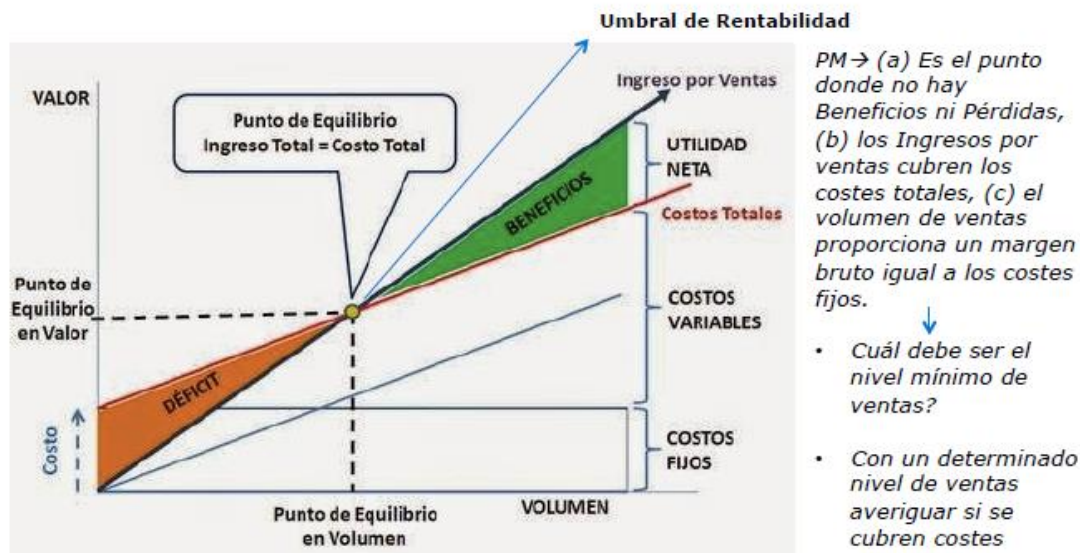
Proyecto MED-GUARD



4. PLANTEAMIENTO GENERAL Y DEFINICIONES CLAVES

En términos económicos un negocio resulta factible y viable cuando se supera el punto de equilibrio denominado también Punto Muerto (PM) y los ingresos totales (I_t) son mayores a los costes totales (C_t).

$I_t \geq C_t$ / si $I_t = C_t \rightarrow PM = 0 \rightarrow$ Auto-ocupación (salarios)



4. PLANTEAMIENTO GENERAL Y DEFINICIONES CLAVES

Premisa 1: analizar la viabilidad económica de 1 ó varios negocios, que debían permitir al llamado "**Equipo Emprendedor**" (armador y socios/tripulantes) mantener un empleo estable con el uso del buque pesquero "**Ciudad de Cartagena**".

ACTIVIDADES A ANALIZAR

El proyecto MEDGuard se planteó el analizar 4 actividades:

- 1) Actividad de ocio y turismo (en cualquier vertiente)
- 2) Recogida de Basuras
- 3) Recogida de Artes de Pesca perdidos (redes fantasma)
- 4) Recolección de datos marinos

5. FASES DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA SE HA REALIZADO



**(1) Y (2) FASES
CONDICIONES, EQUIPO EMPRENDEDOR Y PROPUESTA VALOR**

FASES DEL PROCESO

- | | |
|---|--|
| <p>1. EL EQUIPO EMPRENDEDOR →</p> <p>2. IDENTIFICACIÓN DE LAS IDEAS DE NEGOCIO</p> <p style="text-align: center;">ANÁLISIS DE LAS DISTINTAS</p> <p>3. PROPUESTAS DE VALOR →</p> | <p>EQUIPO EMPRENDEDOR (EE) ES IMPRESCINDIBLE ANTE LA FALTA DE (EE) SE SUSTITUYO POR ESTUDIANTES Y TRIPULACIÓN DEL BUQUE</p> <p>TRANSPORTE DE PASAJEROS RUTAS TURÍSTICAS</p> <p>- CONOCIMIENTO DE LA VIDA MARÍTIMA Y NATURALEZA</p> <p>- ACTIVIDADES DE AVENTURA</p> <p>- ACTIVIDADES EDUCATIVAS...</p> |
|---|--|

Actividades seleccionadas dentro TURISMO Y OCIO

- BUCEO
- PESCA DE FONDO DEPORTIVA

PESCA DE FONDO DEPORTIVA → La actividad propuesta es la de *realizar salidas en grupo* con el buque hasta donde se encuentran los bancos de peces para allí echar el anzuelo. Las salidas cuentan también con una *comida a bordo*. La experiencia que se ha contemplado posee una *duración de toda una jornada*.

BUCEO → La oferta turística que se propone consiste en *salidas* que duran *medio día*, donde se incluyen *cuatro inmersiones* de aproximadamente treinta minutos con botellas de aire comprimido. Además, en función de las condiciones se ha planificado ofrecer una *comida en el barco* para completar la experiencia.

pág. 8

Test del emprendedor

| Nº | Pregunta | A | B | C | D |
|----|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 | ¿Te consideras una persona adaptable a los cambios? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2 | ¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3 | ¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4 | ¿Tienes facilidad de comunicación? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5 | ¿Te consideras creativo? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6 | ¿Afrontas los problemas con optimismo? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 7 | ¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 8 | ¿Tienes predisposición para asumir riesgos? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 9 | ¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 10 | ¿Ariesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 11 | ¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 12 | ¿Sabes trabajar en equipo? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 13 | ¿Sabes administrar tus recursos económicos? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 14 | ¿Tienes facilidad para negociar con éxito? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 15 | ¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 16 | ¿Te planteas los temas con visión de futuro? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 17 | ¿Cumples los plazos que te fijas para realizar un trabajo? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 18 | ¿Sientes motivación por conseguir objetivos? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 19 | ¿Te consideras profesionalmente bueno en aquello que sabes hacer? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 20 | ¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demandara? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

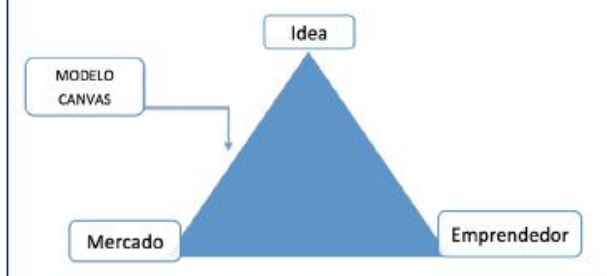
Resultados del test + CV de los participantes (incluida la experiencia personal o familiar con la pesca) + Interés para poner en función la iniciativa =

EQUIPOS EMPRENDEDORES

pág. 9



EL TRIANGULO DEL EMPRENDEDOR



pág. 10

ACELERADORA

ESPECIALIZADA

ECONOMIA AZUL



Proyecto MED-GUARD

Guardians of the Sea Mare/2014/24 Call

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS

ACTIVIDADES DE TURISMO Y OCIO

- ACTIVIDAD BUCEO
- ACTIVIDAD DE PESCA DEPORTIVA

pág. 11

| | SOCIOS CLAVE | ACTIVIDADES CLAVE | PROUESTA VALOR | RELACIÓN CLIENTE | SEGMENTACIÓN CLIENTE |
|--------------------------------|---|--|---|---|--|
| 3.CANVAS TURISMO Y OCIO | Cofradía de Pescadores Club Buceo Cruceros Sector Turístico Sectores Restauración Administración (para determinadas autorizaciones de pesca) Programas de televisión (Cocinero del mar) | Oferta Gastronómica con cocinero conocido Publicidad y Marketing (dar visibilidad) Web y Posicionamiento Cultura Pesquera . Centro de Interpretación. Diseño Actividades de Ocio <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">RECUROS CLAVES</div> Equipo Humano (Pescadores, Cocinero, Personal de marketing, administrativo y comercial) Hosting (web). Difusión web Barco y utillaje | ACTIVIDADES DE BUCEO Experiencia en fauna marina de los pescadores transmitida a los buceadores. ACTIVIDADES DE PESCA DEPORTIVA. Pescadores transmitiendo su experiencia a los aficionados a la pesca. Sin pernocta | Verano (Mayo a Octubre) Esporádica (Intentando que sea recurrente a través de Smartboxes) De temporada: Verano (Curri Costero) Invierno Fin de semana Packs, SmartBoxes <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">CANALES DISTRIBUCIÓN</div> Agencias de Viajes Web Cruceros Club de Buceo Murcia Turismo Asociaciones | Buceadores: Principiantes Titulados (recreo) Edades: En general gente joven (entre 18-60 años). Alto poder adquisitivo Pescadores Aficionados Con experiencia Sin experiencia Edades: En general gente adulta (20 años en adelante) . Alto poder adquisitivo Turistas de Cruceros Jubilados |
| | <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">COSTES</div> 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.) | <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">INGRESOS</div> 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.) | | | |

pág. 12

| | | |
|---|---|--|
| <p>BUCEO →</p> <p><u>Días de previstos</u></p> <p><u>Precio pagado</u></p> | <p>Mayo - 20 días Junio - 25 días Julio - 25 días Agosto - 25 días Septiembre - 25 días Octubre - 20 días</p> <p>Total de días: 140 año</p> | <p>Por salida 4 inmersiones 2 salidas por día</p> <p>Precio pagado por el buceador es de 50€ por inmersión</p> <p>Precio Total →200€ por salida y buceador</p> |
| <p>PESCA DEPORTIVA DE FONDO →</p> <p><u>Días de previstos</u></p> <p><u>Precio pagado</u></p> | <p>Enero-Abril: programado 8 salidas mes Mayo: 10 salidas mes Junio - septiembre: 5 salidas mes Octubre: 10 salidas mes Noviembre-Diciembre: 8 salidas mes</p> <p>Total de días de actividad: 88 por año</p> | <p>Por salida 1 día</p> <p>Precio Total → 35 € por salida</p> |

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO DE LAS ACTIVIDADES DE TURISMO Y OCIO

- | | |
|--------------------------------------|------------------------------|
| 1. VALORACIÓN DE LAS INVERSIONES | 6. COSTES GENERALES |
| 2. VENTAS POSIBLES POR ACTIVIDAD | 7. CUENTA DE RESULTADOS |
| 3. COSTES DIRECTOS Y MARGEN BRUTO | 8. NECESIDADES FINANCIERAS |
| 4. COSTES DE PERSONAL | 9. BALANCE |
| 5. COSTES DE MARKETING Y COMERCIALES | 10. CÁLCULO DEL PUNTO MUERTO |

pág. 13

ANALISIS DE SENSIBILIDAD TURISMO Y OCIO

BUCEO

CONCLUSIÓN

Por día completo: Ingresos= 1.706 Costes estructura 270.661 → 195 días ó 9,52 meses para cubrir estructura

Supuesto 6 meses de estacionalidad →

9,52 - 6 = **3,52**
 meses para llegar al
Punto Muerto

Punto Muerto: 20 buceadores
 Rentabilidad se alcanza para 35 buceadores

Conclusión:

• La diversificación utilizando buques pesquero es posible **solo** si se cambia la normativa y se acepta que el buque pueda acoger un número de clientes semejantes a los que la normativa de la actividad realizada permite.

12 tripulantes no permite la viabilidad cuando una golondrina puede acoger 50 o más pasajeros.

PESCA DE FONDO

Conclusión:

Solo realizarla como complemento del buceo si el tiempo lo permite. Por si sola nunca sale rentable. Punto Muerto en más de 60 clientes

pág. 14

Figuras con los cálculos (BUCEO)



La zona del Cabo de Palos se presenta como una opción adecuada para el desarrollo de la actividad. Esta zona se encuentra dentro de la Reserva Marina del Cabo de Palos – Islas Hormigas, una de las más conocidas del Estado Español para la práctica de este deporte.

pág. 15

4. BUSINESS PLAN

INVERSIONES

- Inversiones en rehabilitación, adquisición material de seguridad y confort
- Inversiones por exigencia legal en función de la actividad

| INVERSIONES | TOTAL |
|---|--------------------|
| Ocio y turismo - Inversión | |
| Actividades deportivas - Buceo | |
| Específicas Buceo | |
| Bandera ALFA | 7,93 € |
| Boya señalización | 14,80 € |
| Escala de Aluminio o Ac. Inox. | 519,55 € |
| Neumática Auxiliar - Mercury 470 HD XS HeavyDuty + Mercury F 25 ML EFI | 5.743,80 € |
| Botellas Buceo - 15 l | 2.823,14 € |
| Estructura de Acero Inox para la estiba de las botellas de aire | 1.400,00 € |
| Actividades deportivas - Pesca deportiva | |
| Específicas Pesca Deportiva | |
| Equipo básico de pesca compuesto por el Conjunto de caña + carrete + línea + accesorios | 2.400,00 € |
| Equipos varios (señuelos, líneas, herramientas para el montaje,...) | 400,00 € |
| Portacañas Barandilla Orientable 40 mm | 525,12 € |
| Tangones + Accesorios para su instalación | 958,33 € |
| Habilitación | |
| Acomodación - Arreglo de las zonas de acomodación de la embarcación para adaptarlas a los requisitos de confort de los pasajeros. | 6.300,00 € |
| Reforma de la zona de cocina para adaptarla a la actividad. | 1.680,00 € |
| Saneamiento y adaptación de los aseos de la embarcación. | 3.000,00 € |
| Otros Gastos | 4.215,00 € |
| Seguridad y Salvamento | 15.293,19 € |

4. BUSINESS PLAN

| COSTES DE OPERACIÓN | TOTAL |
|--|---------------------|
| Operación | |
| Gastos de personal | |
| Patrón - Coste Anual | 44.367,12 € |
| Mecánico - Coste Anual | 35.493,70 € |
| Marinero 1 - Coste Anual | 25.302,96 € |
| Marinero 2 - Coste Anual | 25.302,96 € |
| Total Gastos de personal | 130.466,74 € |
| Gastos fijos | |
| Seguros de la embarcación y RC - Coste Anual | 2.155,04 € |
| Amarre (incluye luz y agua) - Coste Anual | 7.428,52 € |
| Inspecciones Periódica Cada 5 años - Coste anual | 243,00 € |
| Inspecciones Intermedias Cada 2,5 años - Coste anual | 486,00 € |
| Mantenimiento anual (varada, pintura,,,,) - Coste Anual | 9.600,00 € |
| Gastos financieros - Coste Anual | - € |
| Gastos de publicidad - Coste Anual | 200,00 € |
| Gastos asociados a la contratación de un asesoría - Coste Anual | 600,00 € |
| Gastos asociados a las telecomunicaciones (teléfono,...) - Coste Anual | 600,00 € |
| Total Gastos fijos | 21.312,56 € |
| Gastos Variables | |
| Combustible - Coste diario para una salida de 6 h | 454,00 € |
| Experto/personal de apoyo - Coste diario | 120,00 € |
| Viveres - Coste diario | 150,00 € |
| Material pedagógico/de soporte para la actividad - Coste diario | 10,00 € |
| Cebo para la pesca - Coste diario | 100,00 € |
| Total Gastos Variables | 834,00 € |
| Total Operación | 152.613,30 € |

PLAN FINANCIERO

VENTAS POR UNIDAD DE NEGOCIO

| | Enero | Febrero | Mars | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | 2016 |
|--|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|-----------|---------|
| Buceo | | | | | | | | | | | | | |
| Dias de Buceo | 0 | 0 | 0 | 0 | 20 | 25 | 25 | 25 | 25 | 20 | 0 | 0 | 140 |
| Nº de inmersiones dia | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| nº de buceadores | | | | | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 0 | 0 | 1680 |
| Precio de venta por inmersión | 50 € | 50 € | 50 € | 50 € | 50 € | 50 € | 50 € | 50 € | 50 € | 50 € | 50 € | 50 € | 200 € |
| Total Ventas Buceo | € 0 | € 0 | € 0 | € 0 | € 49.000 | € 60.000 | € 60.000 | € 60.000 | € 60.000 | € 58.000 | € 0 | € 0 | 336.000 |
| Turismo Marinero (pesca deportiva) | | | | | | | | | | | | | |
| Dias de Pesca | 8 | 8 | 8 | 8 | 10 | 5 | 5 | 5 | 5 | 10 | 8 | 8 | 88 |
| Nº de pescadores | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 1056 |
| Precio de venta dia de pesca y pescador | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € |
| Total Ventas Pesca | € 3.360 | € 3.360 | € 3.360 | € 3.360 | € 4.200 | € 2.100 | € 2.100 | € 2.100 | € 2.100 | € 4.200 | € 3.360 | € 3.360 | 36.960 |
| Ventas Totales | € 3.360 | € 3.360 | € 3.360 | € 3.360 | € 52.200 | € 62.100 | € 62.100 | € 62.100 | € 62.100 | € 62.200 | € 3.360 | € 3.360 | 372.960 |

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Buceo | | | | | |
| Dias de Buceo | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 |
| Nº de inmersiones dia | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| nº de buceadores | 1680 | 1680 | 1680 | 1680 | 1680 |
| Precio de venta por inmersión | 200 € | 210 € | 221 € | 232 € | 243 € |
| Total Ventas Buceo | 336.000 | 352.800 | 370.440 | 388.962 | 408.410 |
| Turismo Marinero (pesca deportiva) | | | | | |
| Dias de Pesca | 88 | 88 | 88 | 88 | 88 |
| Nº de pescadores | 1056 | 1056 | 1056 | 1056 | 1056 |
| Precio de venta dia de pesca y pescador | 35 € | 37 € | 39 € | 41 € | 43 € |
| Total Ventas Pesca | 36.960 | 38.808 | 40.748 | 42.786 | 44.925 |
| Ventas Totales | 372.960 | 391.608 | 411.188 | 431.748 | 453.335 |

COSTES DIRECTOS Y MARGEN BRUTO (Ct-Ventas) PLAN FINANCIERO

| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | 2.016 |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|-----------|-----------|
| Coste Directo Buceo | | | | | | | | | | | | | |
| Combustible | - € | - € | - € | - € | 9.072 € | 11.340 € | 11.340 € | 11.340 € | 11.340 € | 9.072 € | - € | - € | 63.504 € |
| Precio Hora | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € |
| Nº Horas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Viveres | - € | - € | - € | - € | 4.800 € | 6.000 € | 6.000 € | 6.000 € | 6.000 € | 4.800 € | - € | - € | 33.600 € |
| Coste Directo Pesca | | | | | | | | | | | | | |
| Combustible | 605 € | 605 € | 605 € | 605 € | 768 € | 378 € | 378 € | 378 € | 378 € | 768 € | 605 € | 605 € | 6.653 € |
| Precio Hora | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € | 75,00 € |
| Nº Horas | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Viveres y cebos | 1.920 € | 1.920 € | 1.920 € | 1.920 € | 2.450 € | 1.200 € | 1.200 € | 1.200 € | 1.200 € | 2.450 € | 1.920 € | 1.920 € | 21.120 € |
| Margen Bruto Buceo | - € | - € | - € | - € | 34.138 € | 42.660 € | 42.660 € | 42.660 € | 42.660 € | 34.138 € | - € | - € | 238.896 € |
| Margen Bruto Pesca | 835 € | 835 € | 835 € | 835 € | 1.044 € | 522 € | 522 € | 522 € | 522 € | 1.044 € | 835 € | 835 € | 9.187 € |
| Margen Bruto Total | 835 € | 835 € | 835 € | 835 € | 35.172 € | 43.182 € | 43.182 € | 43.182 € | 43.182 € | 35.172 € | 835 € | 835 € | 248.083 € |

| | 2.016 | 2.017 | 2.018 | 2.019 | 2.020 |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Coste Directo Buceo | | | | | |
| Combustible | 63.504 € | 66.679 € | 70.013 € | 73.514 € | 77.190 € |
| Precio Hora | 75,60 € | 79,38 € | 83,35 € | 87,52 € | 91,89 € |
| Nº Horas | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Viveres | 33.600 € | 35.280 | 37.044 | 38.896 | 40.841 |
| Coste Directo Pesca | | | | | |
| Combustible | 6.653 € | 6.985 € | 7.335 € | 7.701 € | 8.087 € |
| Precio Hora | 75,60 € | 79,38 € | 83,35 € | 87,52 € | 91,89 € |
| Nº Horas | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Viveres y cebos | 21.120 € | 22.176 | 23.285 | 24.449 | 25.671 |
| Margen Bruto Buceo | 238.896 € | 250.841 € | 263.383 € | 276.552 € | 290.380 € |
| Margen Bruto Pesca | 9.187 € | 9.647 € | 10.129 € | 10.635 € | 11.167 € |
| Margen Bruto Total | 248.083 € | 260.487 € | 273.512 € | 287.187 € | 301.547 € |

pág. 19

INVERSION

| | | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|-----------------------------|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| REPOSICIÓN A 10 AÑOS | | | | | | |
| Maquinaria | Inversión | 600.000 € | - € | - € | - € | - € |
| | Inversión Acumulada | 600.000 € | 600.000 € | 600.000 € | 600.000 € | 600.000 € |
| | Amortización | 10 | 60.000 € | 60.000 € | 60.000 € | 60.000 € |
| | Amortización Acumulada | 60.000 € | 120.000 € | 180.000 € | 240.000 € | 300.000 € |
| Otras inversiones | Inversión | 4.215 € | - € | - € | - € | - € |
| | Inversión Acumulada | 4.215 € | 4.215 € | 4.215 € | 4.215 € | 4.215 € |
| | Amortización | 3 | 1.405 € | 1.405 € | 1.405 € | - € |
| | Amortización Acumulada | 1.405 € | 2.810 € | 4.215 € | 4.215 € | 4.215 € |
| Elementos de Seguridad | Inversión | 15.293 € | - € | - € | 15.293 € | - € |
| | Inversión Acumulada | 15.293 € | 15.293 € | 15.293 € | 30.586 € | 30.586 € |
| | Amortización | 3 | 5.098 € | 5.098 € | 5.098 € | 5.098 € |
| | Amortización Acumulada | 5.098 € | 10.195 € | 15.293 € | 20.391 € | 25.489 € |
| Habitación | Inversión | 10.980 € | - € | - € | 10.980 € | - € |
| | Inversión Acumulada | 10.980 € | 10.980 € | 10.980 € | 21.960 € | 21.960 € |
| | Amortización | 3 | 3.660 € | 3.660 € | 3.660 € | 3.660 € |
| | Amortización Acumulada | 3.660 € | 7.320 € | 10.980 € | 14.640 € | 18.300 € |
| Salvamento | Inversión | 15.293 € | - € | - € | 15.293 € | - € |
| | Inversión Acumulada | 15.293 € | 15.293 € | 15.293 € | 30.586 € | 30.586 € |
| | Amortización | 3 | 5.098 € | 5.098 € | 5.098 € | 5.098 € |
| | Amortización Acumulada | 5.098 € | 10.195 € | 15.293 € | 20.391 € | 25.489 € |
| Buceo y Pesca | Inversión | 14.793 € | - € | - € | 14.793 € | - € |
| | Inversión Acumulada | 14.793 € | 14.793 € | 14.793 € | 29.585 € | 29.585 € |
| | Amortización | 3 | 4.931 € | 4.931 € | 4.931 € | 4.931 € |
| | Amortización Acumulada | 4.931 € | 9.862 € | 14.793 € | 19.724 € | 24.654 € |
| TOTAL | Inversión | 660.574 € | - € | - € | 56.359 € | - € |
| | Inversión Acumulada | 660.574 € | 660.574 € | 660.574 € | 716.933 € | 716.933 € |
| | Amortización | 80.191 € | 80.191 € | 80.191 € | 78.786 € | 78.786 € |
| | Amortización Acumulada | 80.191 € | 160.383 € | 240.574 € | 319.360 € | 398.147 € |

| | | 2.016 | 2.017 | 2.018 | 2.019 | 2.020 |
|-----------------------|------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| REVENUES | Units | 228 | 228 | 228 | 228 | 228 |
| | €/Unit | 1.636 € | 1.718 € | 1.803 € | 1.894 € | 1.988 € |
| | Total | 372.960 € | 391.608 € | 411.188 € | 431.748 € | 453.335 € |
| TOTAL REVENUES | | 372.960 € | 391.608 € | 411.188 € | 431.748 € | 453.335 € |
| DIRECT EXPENSES | | 124.877 € | 131.121 € | 137.677 € | 144.561 € | 151.789 € |
| GROSS OPERATIN MARGIN | | 248.083 € | 260.487 € | 273.512 € | 287.187 € | 301.547 € |
| ROYALTIES | | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| COMMERCIALS | | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| PERSONNEL | | 157.267 € | 165.130 € | 173.387 € | 182.056 € | 191.159 € |
| GENERAL EXPENSES | | 33.203 € | 33.233 € | 34.584 € | 36.408 € | 38.931 € |
| | ESTRUCTURA | | | | | |
| | OFFICE RENTAL | 6.000 € | 6.300 € | 6.615 € | 6.946 € | 7.293 € |
| | PROFESSIONAL SERVICES | 1.200 € | 1.260 € | 1.323 € | 1.389 € | 1.459 € |
| | BANK SERVICES | 200 € | 210 € | 221 € | 232 € | 243 € |
| | SUPPLIES | 1.200 € | 1.260 € | 1.323 € | 1.389 € | 1.459 € |
| | CLEANING | 1.200 € | 1.800 € | 2.700 € | 4.050 € | 6.075 € |
| | AMARRE | 7.429 € | 7.429 € | 7.429 € | 7.429 € | 7.429 € |
| | OFFICE MATERIAL | 240 € | 240 € | 240 € | 240 € | 240 € |
| | INSPECCIONES Y MANTENIMIENTO | 10.329 € | 10.329 € | 10.329 € | 10.329 € | 10.329 € |
| | MARKETING | 3.250 € | 2.250 € | 2.250 € | 2.250 € | 2.250 € |
| | INSURANCES | 2.155 € | 2.155 € | 2.155 € | 2.155 € | 2.155 € |
| EBITDA / BAAII | | 57.614 € | 62.125 € | 65.541 € | 68.723 € | 71.457 € |
| Depreciation | | 80.191 € | 80.191 € | 80.191 € | 78.786 € | 78.786 € |
| | AMORTIZACIÓN | | | | | |
| EBIT / BAI | | -22.577 € | -18.067 € | -14.650 € | -10.063 € | -7.329 € |
| Financial income | | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| Financial expenses | | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| EBT / BAI | | -22.577 € | -18.067 € | -14.650 € | -10.063 € | -7.329 € |
| Corporation tax | | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| | 25% | | | | | |
| EAT / BDI | | -22.577 € | -18.067 € | -14.650 € | -10.063 € | -7.329 € |

ANALISIS DE SENSIBILIDAD BUCEO

| Buceo | nº de buceadores | 12 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 |
|--|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|
| Precio de venta por día inmersión | 200 € | 200 € | 200 € | 200 € | 200 € | 200 € | 200 € | 200 € | 200 € | 200 € | 200 € | 200 € |
| Ingreso máximo por día | € 2.400 | € 3.000 | € 4.000 | € 5.000 | € 6.000 | € 7.000 | € 8.000 | € 9.000 | € 10.000 | € 11.000 | € 12.000 | € 12.000 |
| Coste Directo Buceo | | 694 | 754 | 854 | 954 | 1.054 | 1.154 | 1.254 | 1.354 | 1.454 | 1.554 | 1.654 |
| Combustible | | 454 € | 454 € | 454 € | 454 € | 454 € | 454 € | 454 € | 454 € | 454 € | 454 € | 454 € |
| Precio Hora | | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € |
| Nº Horas | | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Viveres | | 240 | 300 | 400 | 500 | 600 | 700 | 800 | 900 | 1.000 | 1.100 | 1.200 |
| Margen Directo Buceo | | 1.706 € | 2.246 € | 3.146 € | 4.046 € | 4.946 € | 5.846 € | 6.746 € | 7.646 € | 8.546 € | 9.446 € | 10.346 € |
| Margen por buceador | | 142 € | 150 € | 157 € | 162 € | 165 € | 167 € | 169 € | 170 € | 171 € | 172 € | 172 € |
| Estructura anual | 270.661 € | | | | | | | | | | | |
| Punto Muerto / días de Buceo completos | | 159 | 121 | 86 | 67 | 55 | 46 | 40 | 35 | 32 | 29 | 26 |
| Meses | | 9,52 | 7,23 | 5,16 | 4,01 | 3,28 | 2,78 | 2,41 | 2,12 | 1,90 | 1,72 | 1,57 |
| Meses de Buceo estacional | | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| | | -3,52 | -1,23 | 0,84 | 1,59 | 2,72 | 3,22 | 3,59 | 3,88 | 4,10 | 4,28 | 4,43 |
| % de utilización necesaria | | -58,65% | -20,51% | 13,97% | 33,10% | 45,28% | 53,70% | 59,88% | 64,60% | 68,33% | 71,35% | 73,84% |

Para tener un negocio viable, necesitamos un 50% de utilización máxima, respecto al punto muerto

ANALISIS DE SENSIBILIDAD PESCA DEPORTIVA

| Pescas | | 12 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 |
|--|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| n° de pescadores | | 12 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 |
| Precio de venta por día pesca | | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € | 35 € |
| Ingreso máximo por día | | € 420 | € 525 | € 700 | € 875 | € 1.050 | € 1.225 | € 1.400 | € 1.575 | € 1.750 | € 1.925 | € 2.100 |
| Coste Directo Buzco | | 316 | 376 | 476 | 576 | 676 | 776 | 876 | 976 | 1.076 | 1.176 | 1.276 |
| Combustible | | 76 € | 76 € | 76 € | 76 € | 76 € | 76 € | 76 € | 76 € | 76 € | 76 € | 76 € |
| Precio Hora | | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € | 75,67 € |
| N° Horas | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Viveros y cebos | | 240 | 300 | 400 | 500 | 600 | 700 | 800 | 900 | 1.000 | 1.100 | 1.200 |
| Margen Directo pesca | | 104 € | 149 € | 224 € | 299 € | 374 € | 449 € | 524 € | 599 € | 674 € | 749 € | 824 € |
| Margen por pescador | | 9 € | 10 € | 11 € | 12 € | 12 € | 13 € | 13 € | 13 € | 13 € | 14 € | 14 € |
| Estructura anual | | 270.661 € | | | | | | | | | | |
| Plato Muerto / días de Buzco completas | | 2.594 | 1.812 | 1.207 | 904 | 723 | 602 | 516 | 452 | 401 | 361 | 328 |
| Meses | | 155,65 | 108,75 | 72,39 | 54,25 | 43,38 | 36,14 | 30,97 | 27,10 | 24,08 | 21,67 | 19,70 |
| Meses de Buzco estacional | | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| | | -143,65 | -96,75 | -60,39 | -42,25 | -31,38 | -24,14 | -18,97 | -15,10 | -12,08 | -9,67 | -7,70 |
| % de utilización necesaria | | -1197,10% | -806,23% | -503,20% | -352,11% | -261,52% | -201,18% | -158,10% | -125,80% | -100,69% | -80,60% | -64,17% |

Para tener un negocio viable, necesitamos un 50% de utilización máxima, respecto al plato muerto

PUNTO MUERTO SE ALCANZA POR ENCIMA DE LOS 60 CLIENTES

pág. 23

Proyecto MED-GUARD

Guardians of the Sea Mare/2014/24 Call

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS

ACTIVIDADES DE RECOGIDA DE RESIDUOS

- ACTIVIDAD RECOGIDA RESIDUOS SOLIDOS EN SUSPENSIÓN

pág. 24

ACTIVIDAD RECOGIDA DE RESIDUOS SÓLIDOS CONCLUSIÓN

- El Plan Financiero de esta actividad se reduce al cálculo de los **costes de explotación al no existir mercado clásico**.
- Cualquier actividad de diversificación que no tenga mercado debe construirse sobre la base de la "voluntad" expresa de beneficiar al sector de la pesca por parte de la administración (Local, Regional, Nacional y Comunitaria):
 - Subvención
 - Adjudicación sin reglas de competencia del mercado o
 - Adjudicación con reglas de competencia del mercado incluyendo variables intangibles como criterios de selección.

pág. 25

| CUENTA DE RESULTADOS | | 2.016 | 2.017 | 2.018 | 2.019 | 2.020 |
|------------------------------|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| INGRESOS | Unite €/Unit Total | 392.758 | 410.449 | 429.024 | 448.528 | 469.008 |
| TOTAL INGRESOS | Valor de la contratación | 392.758 | 410.449 | 429.024 | 448.528 | 469.008 |
| COSTES DIRECTOS | | 220.752 | 231.790 | 243.379 | 255.548 | 269.325 |
| MARGEN BRUTO | | 172.006 | 178.659 | 185.645 | 192.980 | 200.682 |
| ROYALTIES | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| COMERCIALES | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| PERSONAL | | 130.467 | 138.990 | 143.840 | 151.032 | 159.583 |
| GASTOS GENERALES | | 22.753 | 22.883 | 23.019 | 23.182 | 23.313 |
| ALQUILER DE OFICINA | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| SERVICIOS PROFESIONALES | | 1.200 | 1.260 | 1.323 | 1.389 | 1.459 |
| SERVICIOS BANCARIOS | | 200 | 210 | 221 | 232 | 243 |
| SUMINISTROS | | 1.200 | 1.260 | 1.323 | 1.389 | 1.459 |
| LIMPIEZA | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| AMARRE | | 7.429 | 7.429 | 7.429 | 7.429 | 7.429 |
| MATERIAL DE OFICINA | | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 |
| INSPECCIONES Y MANTENIMIENTO | | 10.329 | 10.329 | 10.329 | 10.329 | 10.329 |
| MARKETING | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| SEGUROS | | 2.155 | 2.155 | 2.155 | 2.155 | 2.155 |
| EBITDA / BAAII | | 18.798 | 18.798 | 18.798 | 18.798 | 18.798 |
| AMORTIZACIÓN | | 18.798 | 18.798 | 18.798 | 18.798 | 18.798 |
| EBIT / BAI | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ingreso Financiero | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costes Financieros | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| EBT / BAI | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impuesto de sociedades | 25% | | | | | |
| EAT / BDI | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

pág. 26

| | SOCIOS CLAVE | ACTIVIDADES CLAVE | PROUESTA VALOR | RELACIÓN CLIENTE | SEGMENTACIÓN CLIENTE |
|------------------------------------|--|--|--|--|--|
| 3. CANVAS RECOGIDA RESIDUOS | <ul style="list-style-type: none"> - Consejería de Turismo Y Medio Ambiente. - Ministerio de Fomento. - Cofradías de Pescadores. - Universidades. - Plataformas de Protección Medioambiental. | <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 | <ul style="list-style-type: none"> - Recogida de residuos - Flotantes - Medias Aguas - Vigilancia en costas en busca de residuos <p>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> | <ul style="list-style-type: none"> - Contratos anuales y recurrentes, administración, protección de las costas - Contratos esporádicos | <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>RECUROS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Barco - Dispositivo de recogida (artés de arrastre) - Infraestructura logística en puerto - Equipo humano: Patrón + 2/3 pescadores o marineros - Técnico de Medioambiente | <p>CANALES DISTRIBUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Auditorias de playas - Administración - Empresas con conciencia social - Cluster | <p>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>IGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pagos de las administraciones, puertos y autoridades, crowdfunding. |



Proyecto MED-GUARD

Guardians of the Sea Mare/2014/24 Call

Lanarca, 8 de junio de 2016

Gracias.