



Proyecto MED-GUARD

Guardians of the Sea Mare/2014/24 Call

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS



Comité Executif MEDAC

Fecha: 8 jun 2016

Lugar: Lanarka.Cyprus

Entidad : IVEAEMPA

Presenta: *Sra. Iolanda Piedra
Presidenta H.*

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.

Ciudad de Cartagena

Buque de arrastre (Construido 1996 y retirado 2014)

Eslora: 24 m.

Manga: 6,30 m.

Calado: 3 m.

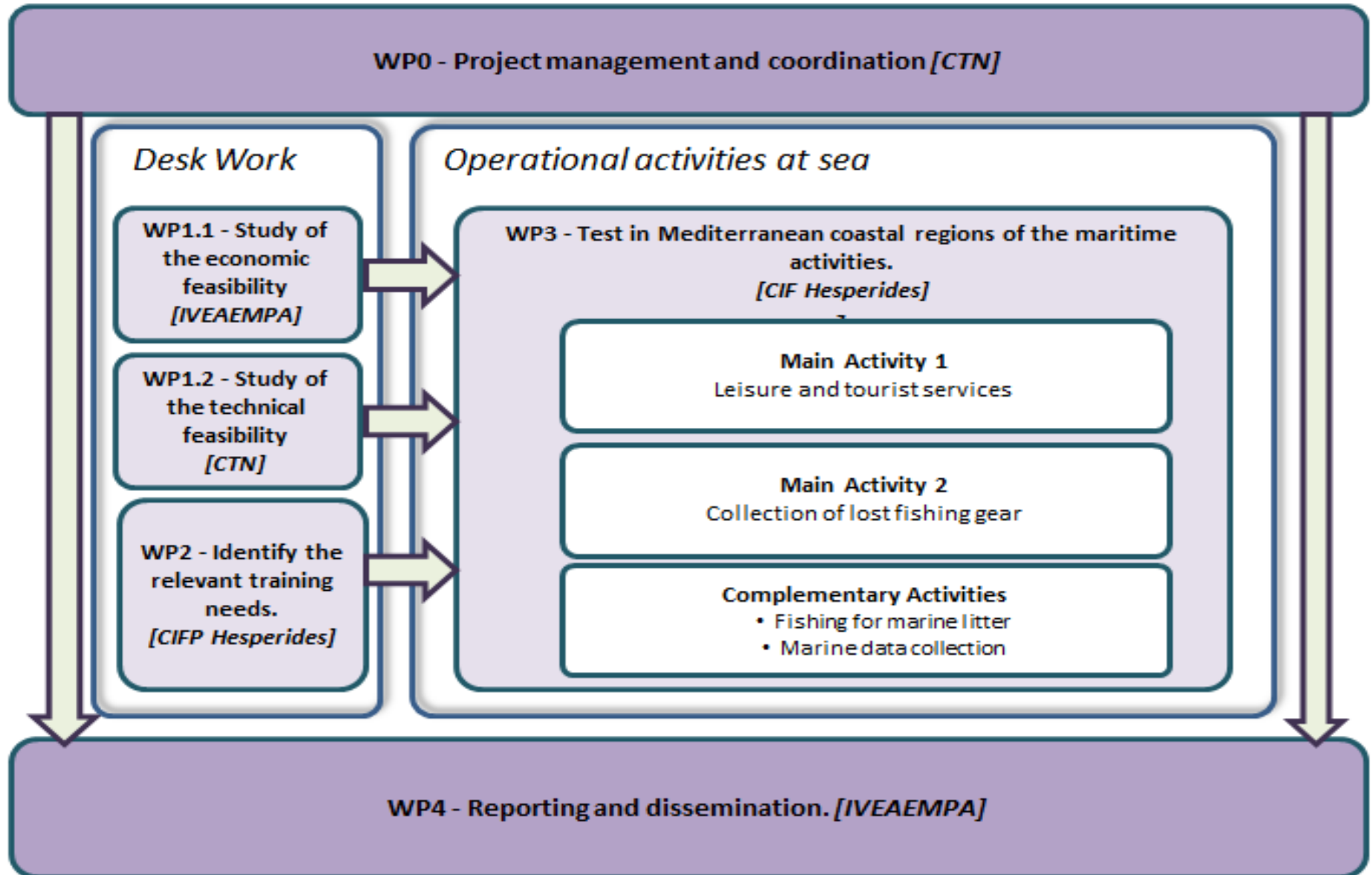
Arqueo: 150 GT



3. Paquetes de trabajo

Proyecto MED-GUARD

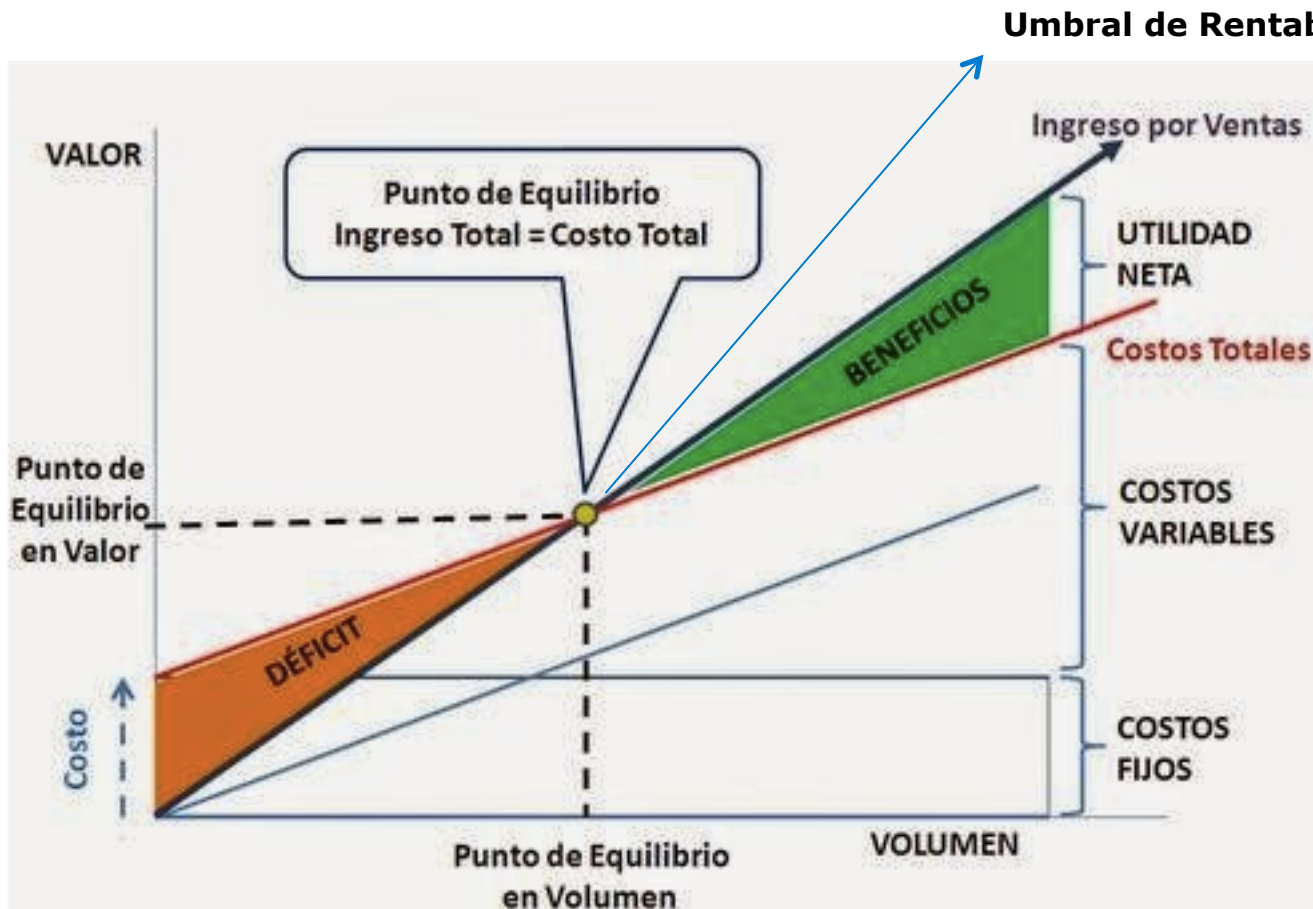
PRESUPUESTO: 282.592€



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)



PM → (a) Es el punto donde no hay Beneficios ni Pérdidas, (b) los Ingresos por ventas cubren los costes totales, (c) el volumen de ventas proporciona un margen bruto igual a los costes fijos.

- *Cuál debe ser el nivel mínimo de ventas?*
- *Con un determinado nivel de ventas averiguar si se cubren costes*

4. PLANTEAMIENTO GENERAL Y DEFINICIONES CLAVES

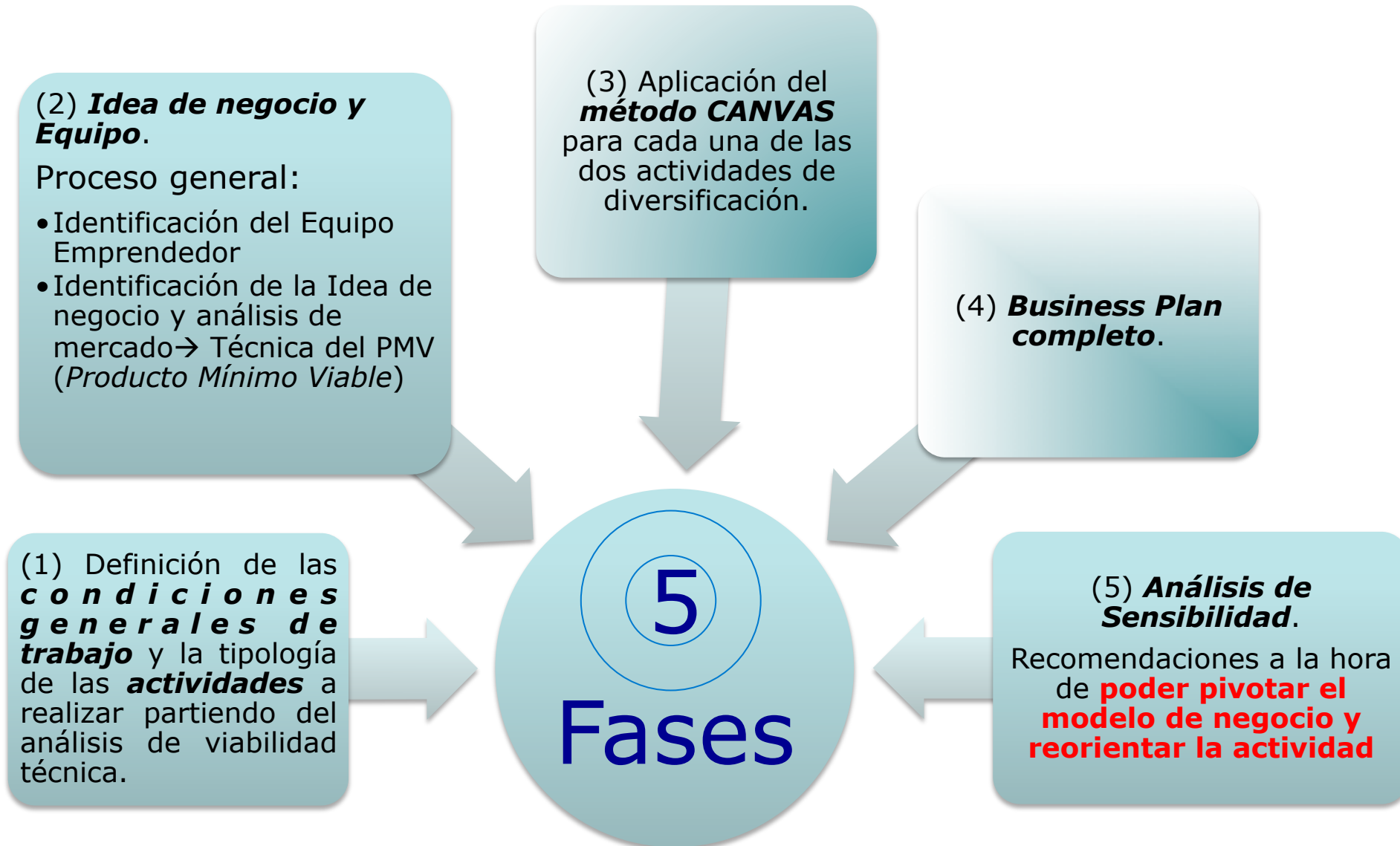
Premisa 1: analizar la viabilidad económica de 1 ó varios negocios, que debían permitir al llamado **"Equipo Emprendedor"** (armador y socios/tripulantes) mantener un empleo estable con el uso del buque pesquero ***"Ciudad de Cartagena"***.

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

1. EL EQUIPO EMPRENDEDOR →
2. IDENTIFICACIÓN DE LAS IDEAS DE NEGOCIO
ANÁLISIS DE LAS DISTINTAS

3. PROPUESTAS DE VALOR →

- EQUIPO EMPRENDEDOR (EE) ES IMPRESCINDIBLE
- ANTE LA FALTA DE (EE) SE SUSTITUYO
- POR ESTUDIANTES Y TRIPULACIÓN DEL BUQUE

- TRANSPORTE DE PASAJEROS RUTAS TURÍSTICAS
- CONOCIMIENTO DE LA VIDA MARÍTIMA Y NATURALEZA
- ACTIVIDADES DE AVENTURA
- ACTIVIDADES EDUCATIVAS...



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.

Test del emprendedor

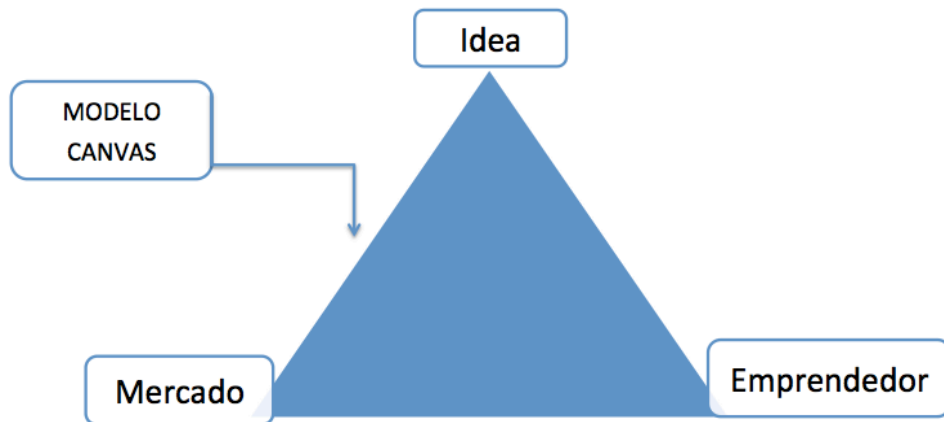
Nº	Pregunta	A	B	C	D
1	¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
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	¿Arriesgarías 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 demanda?	<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



EL TRIANGULO DEL EMPRENDEDOR



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

3. CANVAS TURISMO Y OCIO

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROUESTA VALOR	RELACIÓN CLIENTE	SEGMENTACIÓN CLIENTE
<p>Cofradía de Pescadores</p> <p>Club Buceo</p> <p>Cruceros</p> <p>Sector Turístico</p> <p>Sectores</p> <p>Restauración</p> <p>Administración (para determinadas autorizaciones de pesca)</p> <p>Programas de televisión (Cocinero del mar)</p>	<p>Oferta Gastronómica con cocinero conocido</p> <p>Publicidad y Marketing (dar visibilidad)</p> <p>Web y Posicionamiento</p> <p>Cultura Pesquera . Centro de interpretación.</p> <p>Diseño Actividades de Ocio</p> <div data-bbox="540 635 840 728" style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>RECUROS CLAVES</p> </div> <p>Equipo Humano (Pescadores, Cocinero, Personal de marketing, administrativo y comercial)</p> <p>Hosting (web). Difusión web</p> <p>Barco y utillaje</p>	<p>ACTIVIDADES DE BUCEO</p> <p>Experiencia en fauna marina de los pescadores transmitida a los buceadores.</p> <p>ACTIVIDADES DE PESCA DEPORTIVA.</p> <p>Pescadores transmitiendo su experiencia a los aficionados a la pesca.</p> <p>Sin pernocta</p>	<p>Verano (Mayo a Octubre)</p> <p>Esporádica (intentando que sea recurrente a través de Smartboxes)</p> <p>De temporada:</p> <p style="padding-left: 40px;">Verano (Curri Costero)</p> <p style="padding-left: 40px;">Invierno</p> <p style="padding-left: 40px;">Fin de semana</p> <p>Packs, SmartBoxes</p> <div data-bbox="1159 621 1468 721" style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>CANALES DISTRIBUCIÓN</p> </div> <p>Agencias de Viajes</p> <p>Web</p> <p>Cruceros</p> <p>Club de Buceo</p> <p>Murcia Turismo</p> <p>Asociaciones</p>	<p>Buceadores:</p> <p style="padding-left: 40px;">Principiantes</p> <p style="padding-left: 40px;">Titulados (recreo)</p> <p>Edades: En general gente joven (entre 18-60 años). Alto poder adquisitivo</p> <p>Pescadores Aficionados</p> <p style="padding-left: 40px;">Con experiencia</p> <p style="padding-left: 40px;">Sin experiencia</p> <p>Edades: En general gente adulta (20 años en adelante) . Alto poder adquisitivo</p> <p>Turistas de Cruceros</p> <p>Jubilados</p>
<div data-bbox="260 1085 531 1135" style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>COSTES</p> </div> <p>Coste Directo (combustible, guías, gastronomía, víveres y pertrechos, tasas de puerto, autorizaciones especiales, mantenimiento)</p> <p>Coste Fijos (seguro, amarre, Google Adwords, Acondicionar el buque, tripulación y otro personal fijo, utillaje propio de la actividad, mantenimiento, etc.)</p>		<div data-bbox="1014 1085 1284 1135" style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>INGRESOS</p> </div> <p>Tickets en función del número de pasajeros.</p> <p>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)</p> <p>Regalos y recuerdos.</p> <p>Consumibles a bordo (bebidas, aperitivos, etc.)</p>		

BUCEO →

Días de previstos

Precio pagado

Mayo - 20 días
Junio - 25 días
Julio - 25 días
Agosto - 25 días
Septiembre - 25 días
Octubre - 20 días

Total de días: 140 año

Por salida 4 inmersiones
2 salidas por día

Precio pagado por el buceador
es de 50€ por inmersión

**Precio Total →200€
por salida y buceador**

PESCA DEPORTIVA
DE FONDO →

Días de previstos

Precio pagado

Enero-Abril: programado 8 salidas mes
Mayo: 10 salidas mes
Junio - septiembre: 5 salidas mes
Octubre: 10 salidas mes
Noviembre-Diciembre: 8 salidas mes

Total de días de actividad: 88 por año

Por salida 1 día

**Precio Total
→ 35€ por
salida**

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO DE LAS ACTIVIDADES DE TURISMO Y OCIO

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

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

- 12 Clientes
- 6 meses de estacionalidad

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

- Equilibrio → • Punto Muerto: 20 buceadores
- Umbral Rentabilidad → • Rentabilidad se alcanza para 35 buceadores

Conclusión:

- La diversificación utilizando buques pesquero es posible para los casos analizados **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

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.

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 €

VENTAS POR UNIDAD DE NEGOCIO

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2.016
Buceo													
Dias de Buceo	0	0	0	0	20	25	25	25	25	20	0	0	140
Nº de inmersiones día	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	€ 48.000	€ 60.000	€ 60.000	€ 60.000	€ 60.000	€ 48.000	€ 0	€ 0	336.000
Turismo Mariner (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 día 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	€ 52.200	€ 3.360	€ 3.360	372.960

	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Buceo					
Dias de Buceo	140	140	140	140	140
Nº de inmersiones día	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 Mariner (pesca deportiva)					
Dias de Pesca	88	88	88	88	88
Nº de pescadores	1056	1056	1056	1056	1056
Precio de venta día 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	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €
Nº Horas	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Viveres	- €	- €	- €	- €	4.800 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	4.800 €	- €	- €	33.600 €
Coste Directo Pesca													
Combustible	605 €	605 €	605 €	605 €	756 €	378 €	378 €	378 €	378 €	756 €	605 €	605 €	6.653 €
Precio Hora	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €	75,60 €
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 €	2.400 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	2.400 €	1.920 €	1.920 €	21.120 €
Margen Bruto Buceo	- €	- €	- €	- €	34.128 €	42.660 €	42.660 €	42.660 €	42.660 €	34.128 €	- €	- €	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 €

INVERSIÓN

2016

2017

2018

2019

2020

REPOSICIÓN A 10 AÑOS

		2016	2017	2018	2019	2020
Maquinaria						
Embarcación	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 €	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 €	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 €	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 €	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 €	4.931 €
	Amortización Acumulada	4.931 €	9.862 €	14.793 €	19.724 €	24.654 €
TOTAL	<i>Inversión</i>	660.574 €	- €	- €	56.359 €	- €
	<i>Inversión Acumulada</i>	660.574 €	660.574 €	660.574 €	716.933 €	716.933 €
	<i>Amortización</i>	80.191 €	80.191 €	80.191 €	78.786 €	78.786 €
	<i>Amortización Acumulada</i>	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 / BAII		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						
Financial expenses		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
EBT / BAI		-22.577 €	-18.067 €	-14.650 €	-10.063 €	-7.329 €
Corporation tax		25%	0 €	0 €	0 €	0 €
EAT / BDI		-22.577 €	-18.067 €	-14.650 €	-10.063 €	-7.329 €

ANALISIS DE SENSIBILIDAD **BUCEO**

Buceo											
n° 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 €
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
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	1,99	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

Pesca											
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 maximo por dia	€ 420	€ 525	€ 700	€ 875	€ 1.050	€ 1.225	€ 1.400	€ 1.575	€ 1.750	€ 1.925	€ 2.100
Coste Directo Buceo	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
Viveres 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 €										
Punto Muerto / días de Buceo completos	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 Buceo 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%	-503,26%	-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 punto muerto											

PUNTO MUERTO SE ALCANZA POR ENCIMA DE LOS 60 CLIENTES

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

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.

CUENTA DE RESULTADOS

		2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
		100%	100%	100%	100%	100%
INGRESOS	Units €/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	268.325
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	136.990	143.840	151.032	158.583
GASTOS GENERALES		22.753	22.883	23.019	23.162	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		18.786	18.786	18.786	18.786	18.786
AMORTIZACIÓN		18.786	18.786	18.786	18.786	18.786
EBIT / BAI		0	0	0	0	0
Ingreso Financiero						
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



Proyecto MED-GUARD

Guardians of the Sea Mare/2014/24 Call

Larnaca, 8 de junio de 2016

Gracias.