Oceanist: Resumen ejecutivo.

1. Problema Detectado.

El Sector turístico, en concreto, el sector turístico de cruceros: Navieras, operadores concesionarios de puertos.... Alberga preocupaciones acerca de la sostenibilidad y del potencial desarrollo futuro de su modelo de negocio, para el cual, los procesos de "Sobre turistificación" representan una amenaza directa.

2. ¿Como contribuir a la sostenibilidad y desarrollo futuro del negocio de cruceros?

Al respecto de esta situación el concesionario de las terminales de cruceros en Málaga, Global Ports, nos expresa su interés en disponer de herramientas y métodos operativos destinados a:

- Mejorar la experiencia de los cruceristas en su escala en Málaga.

- Evitar la "sobre turistificación", que pueda suponer el tráfico de cruceristas en Málaga, (Ciudad Piloto). Reducir sus posibles impactos negativos, (Aglomeraciones, alta demanda sobre las infraestructuras municipales) y aumentar los positivos (Turismo responsable, incremento del gasto en la escala).

- Disponer de herramientas y datos que le permitan; verificar que las acciones tomadas demuestran resultados en la línea de sus aspiraciones de negocio, (Sostenibilidad y desarrollo futuro) así como para mostrar al entorno socioeconómico y político de la ciudad su papel como ente dinamizador positivo de la economía local, y circundante.

3. ¿Donde está el negocio?

Como agencia consultora, nuestros ingresos iniciales provendrán de la facturación de nuestros servicios a la empresa concesionaria Global Ports. En las fases más avanzadas de proyecto, se dispondrá de una nueva fuente de ingresos por publicidad hiper segmentada enfocada a los cruceristas que estén haciendo escala en el puerto.

Como Cliente, Global Ports recibirá los métodos, procesos y licencias de herramientas digitales que le permitirán verificar su avance en la estrategia de futuro de su negocio.

El potencial de negocio no se reduce a la terminal de cruceros de Málaga. El cliente Global Ports es concesionaria de 21 puertos en 13 países, entre los se encuentran Barcelona, Lisboa, por citar ejemplos representativos.

El potencial de negocio tampoco se limita a una única empresa concesionaria, una vez definidos los acuerdos de licenciamiento de las soluciones, podría exportarse a otros puertos fuera del espectro de los del cliente inicial.

4. ¿Cuánto dinero se necesitará para crearlo?

El proyecto se ha diseñado por fases de manera incremental, de tal forma que si no se cumplen los objetivos definidos no se avanza hacia la siguiente fase.

FASE 0: 48.871 EUR.
FASE 1: 46.235 EUR.
FASE 2: 35.380 EUR
FASE 3: 73.380 EUR.

Total Costes: 204.217 +10% Fee Consultoría OceanisT: 224.639 EUR.

5. ¿Qué resultados económicos se obtendrán?

Para el cliente Global Ports el retorno se producirá desde el primer momento en términos de **Información Estratégica de Negocio**, evolucionando según avanzan las fases de desarrollo hasta una **Capacidad de influencia** en las entidades y sujetos que sostienen su modelo productivo: Las ciudades de destino, su entorno socio económico y los propios cruceristas.

Para la Consultora OceanisT el importe de facturación comprenderá los costes de desarrollo en implantación de software y hardware, (204.217 EUR.) El Fee de consultoría 10% Sobre costes (20.421,7 EUR.).

Se añaden a nuestros ingresos como consultora los generados por la plataforma publicitaria hiper segmentada para cruceristas en destino, la cual estimamos alberga un potencial económico de 33.448 EUR./Año, solo en la Ciudad Piloto, Málaga.

6. Equipo

Alejandro infantes Navarro

UMA: Ingeniero en Tecnologías industriales. Especialidad en Gestion de Empresas. Master en ingeniera del software e IA.

EOI: MOOC transformación Digital, Programa Ejecutivo En Transformación digital, Programa ejecutivo Big Data & Business Analytics.

Atención al cliente & UX, Docente STEM, Colaborador I+D Gecor System S.L., QA Automation engineer & Software QA Agile Tester en AVANADE, Senior QA engineer en VIEWNEXT.

Li Vang Lozada Chang

Universidad de La Habana: Matemáticas, Bachelor´s Degree.

Universidad de Touluse III: Doctor of Philosophy (Ph.D) Estadística Matemática y Probabilidad.

Software developer en EMPIRICAL EVIDENCE S.L., Científico de Datos & Jefe de Inteligencia de Negocio en FREEPIK COMPANY.

José Martín Padilla

UMA: Licenciado en Ciencias Empresariales

ESESA: Master Executive MBA Dirección y Administración de empresas. Master Executive Asesoría Fiscal.

Instituto Internacional SanTelmo : Programa Alta Dirección AD1.
EOI: Programa Ejecutivo en Big Data & Business Analytics.

Responsable Administrativo financiero SEGURISUR, S.L., Director General y Financiero Alrtec y Grupo TECSEGUR, Director Gerente Algeria Corporacion- Grupo UNICAJA, Director Gerente HEMERA CATERING S.L., Consultor Externo Freelance En Asesoría Económica, Fiscal, Contable, Auditoría, Análisis de Inversiones y Financiación Corporativa.

Carlos Sepúlveda Molinos

UCA: Lcdo. En CC. Del Mar, Experto en Contaminación y Medio Ambiente.

Real State Business School: Programa Empresas Familiares.

Instituto Internacional San Telmo: Programa Intensivo Dirección de Empresas PIDE, Programa Alta Dirección de Empresas Líderes ADEL.

EOI: Emprendedores Cámara Comercio Cadiz, Programa Ejecutivo en Transformación Digital, Programa Ejecutivo DigitalXborder.

Negocio Familiar en segunda generación, puestos operativos en obra y administración, Profesionalización de la Gerencia, Fundador y director del Departamento Posventa de la compañía, Consejero Delegado.

7 - Confiamos en el éxito de este proyecto

Estamos seguros que las soluciones proporcionadas aportaran valor a la Industria de Cruceros por partida triple:

- A los concesionarios de puertos, como herramienta clave en sus procesos de sostenibilidad y desarrollo de negocio.

- A los propios cruceristas, motor esencial de los ingresos en las concesionarias de puertos y en los ingresos turísticos de las ciudades.

- A las ciudades receptoras de este tipo de turismo, mitigando su impacto negativo, y maximizando el aporte de valor al entorno socioeconómico y político.