



**Proyecto: Construcción del
Centro Turístico Ecoeficiente
Punta de Jesús María
SUBV/18/NIC - 824**

PLANES DE NEGOCIOS BENEFICIARIOS

RESTAURANTE PUESTA DEL SOL



CONTENIDO

- 1. CONTEXTO**
- 2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO**
- 3. ANÁLISIS FODA**
- 4. ANÁLISIS DE MERCADO**
- 5. OPERACIONES**
- 6. ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN**
- 7. ANÁLISIS FINANCIERO**
- 8. ANEXOS**

1. CONTEXTO

La Isla de Ometepe es la tercera Reserva de Biosfera de Nicaragua, después de Bosawás y Río San Juan, sin embargo es la primera del Pacífico, al medio del Lago más grande de Nicaragua y de Centroamérica, consta de dos volcanes El Maderas y El Concepción, con grandes riquezas naturales de ecosistemas propios. De acuerdo a cifras de la autoridad naval, Ometepe reportó cuarenta mil visitantes extranjeros para el 2012, 4% de la cifra nacional. Una cifra ligeramente superior, no precisada, se da en el 2013.¹

A 3 kilómetros del puerto de Moyogalpa se encuentra ubicado el atractivo turístico Punta Jesús María, es uno de los atractivos de vista obligatoria de parte de los turistas que visitan la Isla de Ometepe, además por su cercanía con el poblado de Moyogalpa tradicionalmente se ha constituido el balneario y sitio de esparcimiento de los pobladores de Moyogalpa. No se ha explotado su atractivo turístico, por no poseer los recursos necesarios para hacer de ésta belleza natural un destino turístico.

En la Punta Jesús María la Alcaldía de Moyogalpa con el financiamiento de la Agencia Luxemburguesa para la Cooperación y el Desarrollo (Lux-Development), en el marco del Convenio que tiene en marcha el Proyecto Apoyo al Desarrollo Económico Local a través del sector turístico: Ruta Colonial y de los Volcanes (RCV), está realizando un proyecto de desarrollo de infraestructura para este sitio el cual tendrá como resultado final un centro turístico con todos los servicios necesarios para el esparcimiento y la prolongación de la estadía de los visitantes.

La falta de infraestructura, no ha permite que el atractivo turístico “punta Jesús María” se desarrolle como destino turístico, en la actualidad solo existen algunas pequeñas instalaciones populares e improvisadas de ladrillo-cemento y madera, que funcionan como negocios familiares de venta de bebidas y alimentos; algunas adicionales se establecen en época de verano y específicamente en semana santa, cuando hay más afluencia de visitantes, una de ellas es la Asociación Puesta del Sol.

El Centro turístico Punta Jesús María ya en funcionamiento, contara con una oficina administrativa y brindara información turística, así mismo se construirán seis unidades para negocios de servicios turísticos y de Alimentos y Bebidas, batidos orgánicos, artesanías, tours en bote, pesca artesanal, renta de Kayaks, bicicletas, botes en vela, paseos guiados, y contra con espacios deportivos de playa de voleibol y football, área de parqueo y se mejorara el camino de acceso; también mejorara los aspectos visuales con jardinería, andenes y

¹ Fuente: Estudio de mercado Turismo Rural Comunitario.

Ranchos rústicos tipos paraguas, que servirán para las familias tengan un espacio para compartir el entorno y las bellezas del centro; así mismo se dotaran de servicios sanitarios para el público.

Los establecimientos tendrán acceso a energía eléctrica por medio de energía renovable paneles solares fotovoltaicos y agua para lo cual se tendrá un tanque que garantice el servicio para la comodidad de los visitantes,

La alcaldía de Moyogalpa, realizó un análisis para la identificación de grupos destinatarios estratégicos, para esto se consideraron criterios para su selección como: cercanía a la zona de acción, asociaciones comunitarias que hayan desarrollado servicios turísticos atractivos, que ya estén brindando servicios en la punta, que estén asociados y conformados por grupos vulnerables, por mujeres, jóvenes y grupos familiares, que estén comprometidos con el desarrollo de la zona, el cuidado al medio ambiente y el rescate de la cultura y los sitios de ocio de la isla de Ometepe.² Uno de los grupos identificados por la Alcaldía de Moyogalpa, ha sido la Asociación Puesta del Sol.

Esta Asociación se encuentra ubicada en la Comarca La Paloma, donde también está la Punta Jesús María, que es el principal atractivo de la zona, la Asociación ha desarrollado una valiosa experiencia de turismo rural desde el 2006, compuesta por 10 familias que ofrecen alojamiento, alimentación y atención a grupos de turistas extranjeros, principalmente Canadienses que la visitan unas 3 ó 4 veces al año, con estadías de unos 10 días como mínimo y hasta 3 meses en algunas oportunidades. Estos grupos de turistas son conformados principalmente por jóvenes estudiantes quienes vienen y colaboran en proyectos comunitarios, como construcción de huertos familiares, viveros comunitarios, limpieza de calles, colaboración con la escuela y la iglesia de la comunidad; entre otros.

2. DESCRIPCION DEL NEGOCIO.

La Asociación es liderada por mujeres, aglutina 17 familias campesinas de la comunidad. Constituida desde el año 2005, se dedican en su mayoría a las actividades agrícolas tradicionales, hoy en día ofrecen servicios y actividades turísticas como un medio alternativo de desarrollo comunitario con un enfoque sostenible y de preservación del medio ambiente.

Ofrece alojamiento, alimentación y atención a grupos de turistas extranjeros, principalmente Canadienses que la visitan unas 3 ó 4 veces al año, con estadías de unos 10 días como mínimo y hasta 2.5 meses una vez al año. Estos grupos de turistas son conformados principalmente por jóvenes estudiantes quienes vienen y colaboran en proyectos comunitarios, como

² Documento de Proyecto Construcción de Centro Turístico ecoeficiente Punta Jesús María.

construcción de huertos familiares, viveros comunitarios, limpieza de calles, colaboración con la escuela y la iglesia de la comunidad; entre otros.

Además de la convivencia en familia, a estos grupos de turistas se les ofrecen otros servicios como paseos ecológicos, alquiler de bicicletas y caballos, masajes y atención en medicina natural e intercambios culturales, kayak, cursos de cocina y cursos de baile latino.

Como un aporte para que la Asociación y sus socias alcancen su sostenibilidad la Alcaldía de Moyogalpa, por su experiencia en el negocio del turismo, han considerado incluirlos como concesionarios de uno de los locales dentro del Centro turístico Punta Jesús María, y que a su vez puedan obtener ingresos adicionales, brindándoles a sus clientes un producto adicional y al Centro Turístico un volumen adicional de visitantes.

En la comunidad de La Paloma se está ofreciendo ya turismo rural comunitario a través de las 10 socias que componen la Asociación Puesta del Sol, negocio que puede potenciarse aprovechando la organización existente y la experiencia acumulada dentro de la comunidad. Además del Turismo Rural Comunitario han complementado la oferta de hospedaje y alimentación con el cultivo de Rosa de Jamaica y Plantas Medicinales con las cuales elaboran té, se vende la rosa de Jamaica como flor deshidratada y se fabrica vino de Jamaica. Los visitantes pueden disfrutar y adquirir estos productos en un cyber café, donde además de internet, pueden degustar café cultivado en la comunidad y diversas bebidas mientras contemplan la puesta del sol en cómodas hamacas o butacas en la playa, todas estas experiencias y productos serán también ofrecido en el Restaurante Puesta del Sol, que operara dicha asociación.

3. ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Control de inventarios. Poco capital de trabajo Sistema operativo deficiente Baja calidad en el servicio	Experiencia en la Actividad turística. Residentes en la zona. Contactos con turoperadores. Afluencia de visitantes. Organización de los miembros.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Incremento en sus gastos operativos Clientela más exigente	Mayor proyección pública. Más acceso al público. Proyección de sus productos. Mayor volumen de visitantes

El FODA realizado a la asociación nos genera varias estrategias que con se deben de aplicar para el manejo de este nuevo negocio; cabe destacar que dicho FODA. Al igual que el presente Plan de Negocios, se refiere exclusivamente a este negocio y no a la actividad regular de la Asociación.

E1. Incrementar la utilización de la oferta actual.

La Asociación tiene una oferta ya establecida, tours y renta de bicicletas, caballos y kayaks, al trasladar esta oferta al centro turístico estarán dándoles una mayor rotación a sus equipos.

E.2 Ofrecer un nuevo producto a los clientes regulares de la asociación.

El Centro Turístico con sus facilidades proveerá de áreas de esparcimiento a los clientes habituales de la Asociación, las canchas deportivas y el origen de los tours serán atractivos adicionales.

E.3 Adquisición de conocimientos

El manejo eficiente del negocio es importante y la Asociación es consciente que al enfrentarse a un mayor volumen de clientes les obliga a tener mayores y especializados conocimientos, destacándose los siguientes:

- Mejorar la calidad del servicio para atender mayores volúmenes de clientes.
- Mejorar la capacidad del RR HH de la Asociación.
- Establecer sistemas operativos que brinden un buen control del negocio.

4. ANÁLISIS DE MERCADO

Con la puesta en marcha del centro turístico Punta Jesús María, no solamente se estima que atraerá más visitantes sino que prolongaran su permanencia, estudios previos indicaron que sin infraestructura la capacidad de carga del sitio está en apenas 2 personas por día, ya que la infraestructura no les satisface, los turistas que visitan el sitio solamente llegan admiran la belleza escénica y lo curioso del depósito de arena que provoca el fenómeno de las corrientes y se van. Su estadía promedio es de 30 minutos.

Los datos estadísticos de afluencia de visitantes a la Isla están en un promedio de 34,000 turistas al año, según las últimas encuestas a turistas de los cuales el 15% de los encuestados afirma haber visitado la Punta Jesús María; o sea que el sitio recibe un poco más de 5,000 turistas que llegan a conocer el sitio³. Casi 14 turistas al día.

El documento de proyecto estima una capacidad de carga máxima de 200 visitantes, y la meta es incrementar al doble los turistas que puedan visitar

³ CPML, Indicadores de turismo sostenible Isla de Ometepe.

dicho lugar y alcanzar el tope en las temporadas de verano y los fines de semana. Basado en esas consideraciones en la tabla siguiente se ha proyectado el total de personas que potencialmente estarán visitando el centro con una estadía promedio de 3 horas o más.

Calculo de Flujo de Visitantes

No. días abierto al año	313
Uso estimado población local	
Fines semana época seca	26
Semana Santa (días)	7
Fiestas patrias (días)	2
Navidad (días)	2
No días uso intensivo población	37
No.días uso poco intensivo población	26
No. de visitantes locales estimados al año	10,000
No. Visitantes turistas (30%)	10,200
Total estimado de visitantes	20,200

Fuente propia

Para elaborar este cálculo se estima que la población local visitara el centro el día domingo de la época de verano o temporada seca, o sea 26 domingos así mismo en los días más importantes feriados nacionales; lo que suma 37 días donde el centro estará en su máxima capacidad de carga; y en la temporada de invierno o de lluvias el número de visitantes locales se verá reducidos a la mitad, y solamente el día domingo. Esto genera una proyección de 10,000 visitantes locales los que sumados con los turistas se estima una visitación total de 20,200 personas; que serán atendidas por los seis centros proveedores de servicios y la distribución fuese equitativa la “Restaurante Puesta del Sol”, estaría atendiendo un total de 3,366 clientes al año.

De estos visitantes consideramos que los turistas estarán generando un gasto promedio de C\$200.00 córdobas que es aproximadamente al equivalente de US\$8.00 que significa la tercera parte del gasto promedio en alimentos y bebidas que los turistas realizan durante su estancia en la Isla de Ometepe.⁴ Por otro lado los visitantes locales se estima que gastaran un promedio de C\$100.00 córdobas cada uno, y manteniendo la proporción el gasto promedio por visitante será la media de ambos, o sea C\$150.00 córdobas por persona y las ventas anuales totales proyectadas serán de C\$505,000.00 córdobas.

⁴ CPMP, encuestas a turistas e indicadores de turismo sostenible.

El centro establece que los proveedores de alimentos y bebidas pueden tener productos similares pero se considera importante que tengan un producto estrella que sea el producto distintivo de la misma, Puesta del Sol deberá de contar con platillos diferenciados a los demás.

5. OPERACIONES

Ubicación y Espacio Físico: “Restaurante Puesta del Sol”, será dotado de uno de los módulos del centro turístico, el cual será asignado de acuerdo a la decisión de la Alcaldía de Moyogalpa; en vista de los servicios que este presta, se sugiere que sea el más cercano a las instalaciones deportivas..

Según los datos del proyecto, los módulos tendrán dos áreas; un área cerrada para preparación de alimentos y bodega y otra área abierta para el servicio a las mesas. El espacio físico total se estima en mesas para 30 personas como máximo. “Restaurante Puesta del Sol”, iniciara con el número de mesas actuales que brindan capacidad para 20 a 24 personas más lo que pueda caber en los ranchos tipo paraguas que le sean asignados.

Equipamiento: En el anexo No. 1, se presenta el total de equipo necesario para la operación de una unidad de servicio de Alimentos y Bebidas dentro del Centro Turístico; se han eliminado los ítems que no son necesarios ya que “Restaurante Puesta del Sol”, por estar en operación y ya cuenta con ellos. Por lo tanto consideramos que el monto total requerido para la operación se reduce considerablemente a C\$16,414.10 córdobas, para la puesta en marcha del negocio; aunque la mitad de este monto no necesariamente debe de ser invertido de inmediato. Cabe destacar que es una práctica común de parte de la licorera y las cerveceras el proveer algunos artículos que han sido considerados en la lista completa.

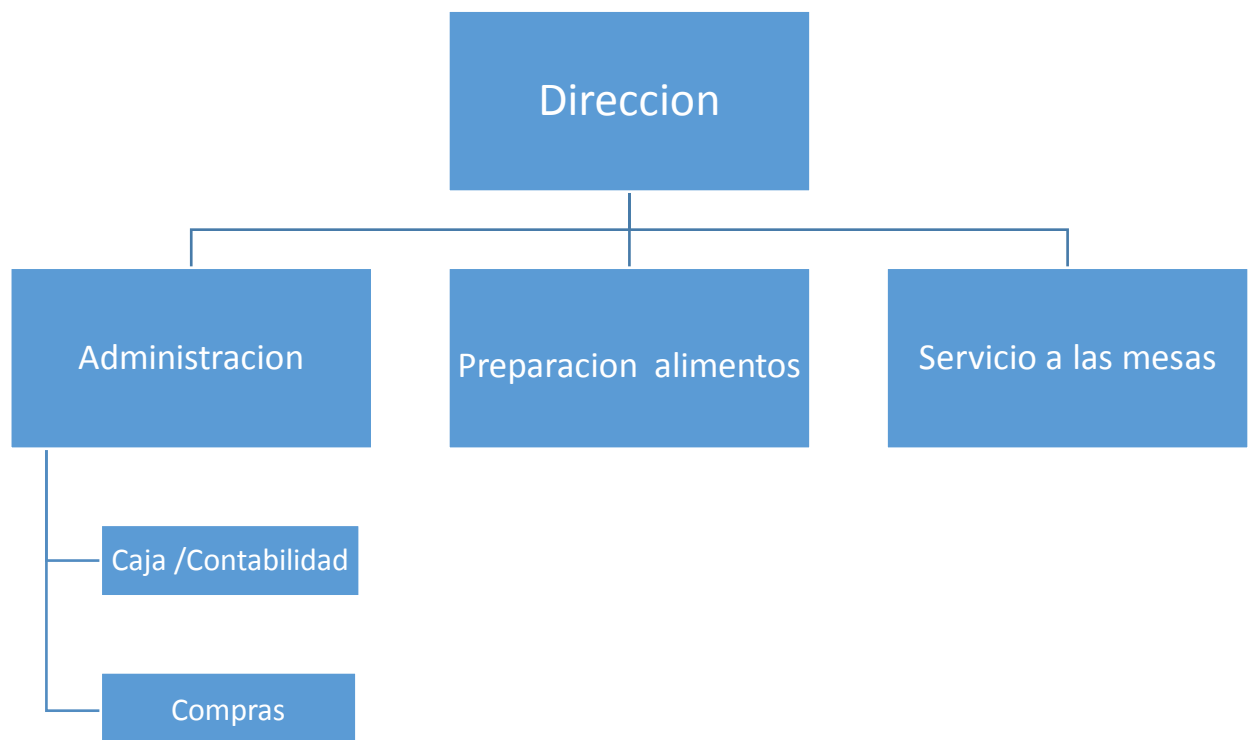
Procesos de Manufactura y Servicios: En relación al proceso de manufactura, cabe destacar que el personal será nuevamente capacitado en estas funciones, lo que facilitara de una manera más eficiente el tiempo de preparación de alimentos y por ende de servicio a la mesa; igualmente serán capacitados en los aspectos de servicio a la mesa. Los menús serán debidamente costeados dentro del programa de capacitación de control de costos que recibirán. En relación al horario de atención, ellos se adecuaran a lo que establezca el Centro; aunque están acostumbrados a trabajar los siete días de la semana y están en la mejor disposición para continuar con ese ritmo de trabajo. En relación al abastecimiento de la materia prima, la Asociación tiene experiencia al respecto y continuaran trabajando de igual manera, en relación al almacenamiento de producto ellos estarán valorando el sistema que emplearan para esto. Son conscientes que al contar con mayor capacidad y facilidad para hacerlo podrán tener un poco más de maniobrabilidad con sus insumos y/o alimentos semielaborados.

Personal: Para el “Restaurante Puesta del Sol”, la Asociación cuenta con un número de afiliados (socias) que tienen cierta experiencia y conocimiento del

negocio; estarán asignando un grupo de sus asociados para que trabajen en el Restaurante. Las habilidades con que cuentan les serán mejoradas a través de un proceso de capacitación que tiene previsto desarrollar el Proyecto.

6. ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN

La organización de “Restaurante Puerta del Sol”, será compartida desde la Dirección de la Asociación, la cual cuenta con una coordinadora, secretaria y tesorero, aunque siempre toman las decisiones de manera colectiva, de esta manera decidirán para determinar la designación de responsabilidades funcionales para el Restaurante Puerta del Sol, y que se presentan en el siguiente organigrama funcional.



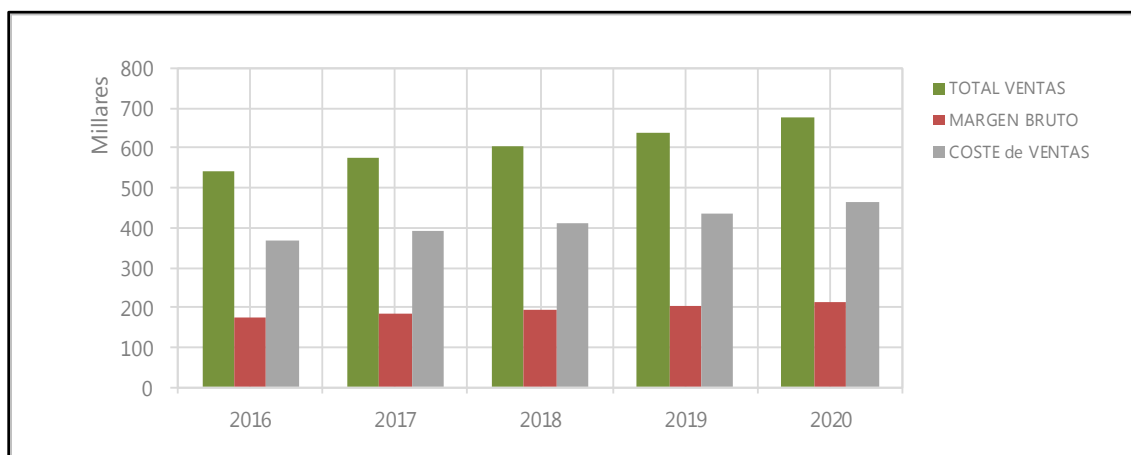
7. ANALISIS FINANCIERO

En el cuadro presentado a continuación se presentan las proyecciones de ventas para cinco años del negocio “Restaurante Puesta del Sol”, las cifras están representadas en córdobas y como se estima un incremento anual del 6% en el volumen de ventas; de A&B y un 1% en el resto de los productos, lo que genera un incremento similar en el margen bruto; el costo de ventas se estima conservarlo en el mismo nivel; en el anexo 3 se puede observar esto con más detalles.

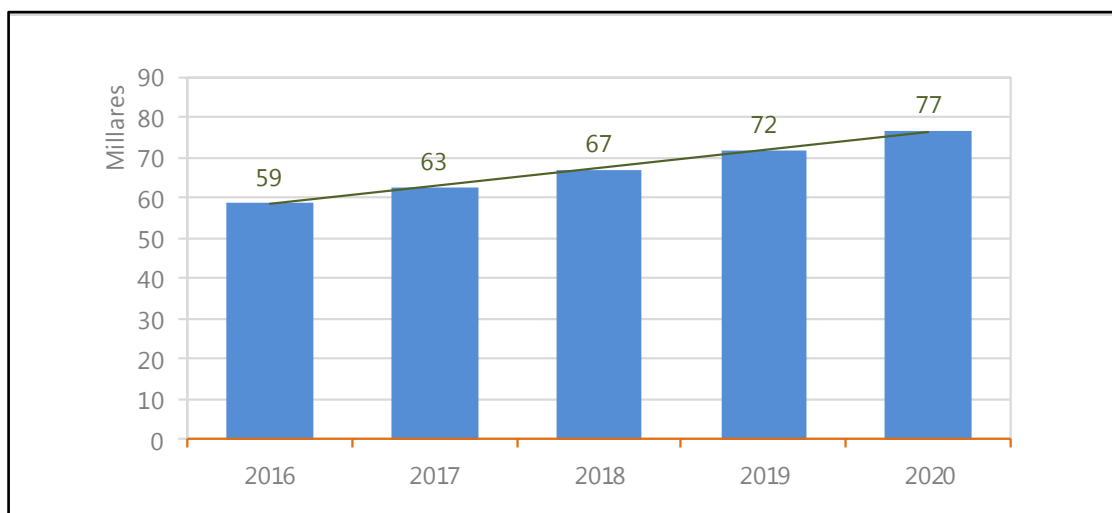
Proyecciones de Ventas

Año		1	2	3	4	5
Concepto	P. Venta C\$	Unidades				
Alimentos	150.00	3,366	3,568	3,782	4,009	4,249
Alquiler kayaks	130.00	120	121	122	124	125
Alquiler caballos	100.00	100	101	102	103	104
Venta Vinos	160.00	60	61	61	62	62
Especies y otros	50.00	60	61	61	62	62
Total ventas		543,100	573,776	606,273	640,701	677,176
Margen bruto		173,720	183,031	192,889	203,327	214,381
Costo de Ventas		369,380	390,745	413,385	437,374	462,795

En la gráfica presentada a continuación se puede apreciar nivel del margen bruto que tendrá el negocio anualmente. Este margen le podrá permitir hacer reinversiones y mejorar sus equipos y hacer crecer el negocio.



En relación a la proyección de pérdidas y ganancias, presentadas en la gráfica siguiente, durante los cinco años proyectados podemos ver como las utilidades anuales se van incrementando pasado de C\$58,761.00 córdobas 10.8% sobre las ventas hasta llegar a C\$76,738.00 córdobas que significan un 11.3% en comparación a las ventas; aunque las cifras no son tan significativas, el negocio brinda números positivos después de los gastos.



En relación al flujo de efectivo este consiste en la ganancia acumulada, es decir si no tocara las utilidades los saldos acumulados año con año llegarían a representar un total C\$188,702.00 córdobas al tercer año, lo que le permitiría realizar inversiones adicionales.

Flujo de Efectivo / Año		1	2	3	4	5
Saldo al inicio						
Aportaciones socios	+	21,414				
Proveedores (crédito)	+					
Resultados		58,761	62,805	67,136	71,773	76,738
Inversiones	-	21,414				
Saldo neto de cada ejercicio		58,761	62,805	67,136	71,773	76,738
Saldo acumulado al final		58,761	121,566	188,702	260,475	337,213

8. ANEXOS

Anexo 1: Inversiones en equipo y utensilios

Anexo 2: Gastos operativos proyectados

Anexo 3: Ventas y costos de ventas proyectadas

Anexo 4: Estado de pérdidas y ganancias proyectados.

ANEXO 1

INVERSIONES EN EQUIPO Y UTENSILIOS

Area de Trabajo	Cantid	Valor Unit (USD)	Total	Observaciones
Congeladoras	1		0.00	Integrada a la construcción.
Mesa de Trabajo	1		0.00	
Pantry	1		0.00	
Enfriador de Botellas	1		0.00	Se solicitara a proveedor
Hieleras	1		0.00	Tienen
Licadoras	1	35.00	35.00	
Pala de Hielo	1	2.00	2.00	
Saca corcho	1	3.00	3.00	
Destapadores de Botella	1	2.00	2.00	
Utensilios de cocina				
Pailas	2	14.00	28.00	Se necesitan 3, tienen 1
Cuchillos cocina	2	12.00	24.00	Se necesitan 3, tienen 1
Porras	2	15.00	30.00	Se necesitan 3, tienen 1
Cucharas de cocina	2	7.00	14.00	Se necesitan 4, tienen 2
Tablas de cortar	2	10.00	20.00	
Colador	1	4.00	4.00	
Cristalería				
Vasos 10 onz	30	1.60	48.00	Se estiman 60, tienen 30
Jarras / Carafe 0.5 lt	3	2.00	6.00	
Platos 10"	15	4.00	60.00	Se estiman 30, tienen 15
Tazas para sopa	12	3.60	43.20	
Tazas café	15	3.00	45.00	
Azucareras	6	3.00	18.00	
Salero pimentero	12	1.10	13.20	
Tenedores	24	0.90	21.60	
Cuchillos mesa	24	1.00	24.00	
Cuchara	24	0.90	21.60	
Cuchara café	12	0.70	8.40	
Area de Mesas				
Ceniceros	10		0.00	Se solicitan a proveedor
Hieleras	6		0.00	Se solicitan a proveedor
Pinzas para Hielo	6	0.60	3.60	

Area de Trabajo	Cantid	Valor Unit (USD)	Total	Observaciones
Bandejas redondas c/corcho	2	12.00	24.00	
Servilletero	9		0.00	Se solicitan a proveedor.
Mesas de cuadradas para 4 personas	6	6.00	36.00	
Sillas	24	3.20	76.80	
Area de Lavaplatos				
Fregadero para platos	1		0.00	Integrado a la construcción.
Basurero	1		0.00	Se solicitaran a proveedor
Escoba	1	2.00	2.00	
Lampazos	1	2.00	2.00	
Pala recogedora	1	2.00	2.00	
Secadores (toallas-Lanillas)	4	0.50	2.00	
TOTAL USD			619.40	
TOTAL CORDOBAS.			16,414.10	

ANEXO 2
GASTOS OPERATIVOS PROYECTADOS

TOTAL GASTOS ANUALES			2016	2017	2018	2019	2020
			113,760.00	118,944.00	124,382.88	130,089.25	136,076.36
GASTOS CORRIENTES			2016	2017	2018	2019	2020
Alquileres	600.00	3.0%	7,200.00	7,416.00	7,638.48	7,867.63	8,103.66
Renting							
Mantenimiento y limpieza	200.00	5.0%	2,400.00	2,520.00	2,646.00	2,778.30	2,917.22
Publicidad y promoción							
Telefonía	200.00		2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Electricidad, gas y agua	400.00		4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
Material de oficina							
Gastos establecimiento (iniciales)							
Total gastos			16,800.00	17,136.00	17,484.48	17,845.93	18,220.88
GASTOS de PERSONAL			2016	2017	2018	2019	2020
Número empleados			4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
Sueldo bruto mensual (medio)			2,000.00	2,100.00	2,205.00	2,315.25	2,431.01
% Variación anual				5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Nómina bruta			96,000.00	100,800.00	105,840.00	111,132.00	116,688.60
% coste empresa	1.0%		960.00	1,008.00	1,058.40	1,111.32	1,166.89
Gastos de personal			96,960.00	101,808.00	106,898.40	112,243.32	117,855.49

ANEXO 3

VENTAS Y COSTOS DE VENTAS PROYECTADAS

				2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL VENTAS				543,100	573,776	606,273	640,701	677,176
COSTE de VENTAS				68.01%	68.10%	68.18%	68.26%	68.34%
Previsión de VENTAS				2016	2017	2018	2019	2020
Productos / Servicios	P.V.	% M.B.	% Var.	Previsión de ventas en unidades				
Alimentos	150.00	30.0%	6.0%	3,366	3,568	3,782	4,009	4,249
Alquiler kayaks	130.00	50.0%	1.0%	120	121	122	124	125
Alquiler caballos	100.00	50.0%	1.0%	100	101	102	103	104
Venta Vinos	160.00	75.0%	1.0%	60	61	61	62	62
Especies y otros	50.00	75.0%	1.0%	60	61	61	62	62
Total nº ventas				3,706	3,911	4,129	4,359	4,603
Variación anual P.V.								
TOTAL VENTAS				543,100	573,776	606,273	640,701	677,176
MARGEN BRUTO				173,720	183,031	192,889	203,327	214,381
				31.99%	31.90%	31.82%	31.74%	31.66%
COSTE de VENTAS				369,380	390,745	413,385	437,374	462,795
				68.01%	68.10%	68.18%	68.26%	68.34%

ANEXO 4

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS.

PRESUPUESTO	2016	2017	2018	2019	2020
Total VENTAS	543,100	573,776	606,273	640,701	677,176
Coste de Ventas	369,380	390,745	413,385	437,374	462,795
MARGEN Bruto	173,720	183,031	192,889	203,327	214,381
Gastos de Personal	96,960	101,808	106,898	112,243	117,855
Gastos Corrientes	16,800	17,136	17,484	17,846	18,221
Resultado Operativo - EBITDA	59,960	64,087	68,506	73,238	78,304
Amortizaciones	0	0	0	0	0
B.A.I.I. - EBIT	59,960	64,087	68,506	73,238	78,304
Gastos financieros (intereses)	0	0	0	0	0
Resultado Bruto - BAI	59,960	64,087	68,506	73,238	78,304
Impuesto sociedades 2.0%	1,199	1,282	1,370	1,465	1,566
RESULTADO Neto	58,761	62,805	67,136	71,773	76,738
% S/Ventas	10.82%	10.95%	11.07%	11.20%	11.33%