



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

PLANES DE NEGOCIOS BENEFICIARIOS

RANCHO TURISTICO ARCIA.

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.

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 comidas, sobre todo en época de verano, cuando hay más afluencia de visitantes, la familia de Don Roger Arcia, es una de las familias instaladas en el sitio y que brinda este tipo de servicio, con su negocio denominado **“Rancho Turístico Arcia”**.

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.

El Centro turístico Punta Jesús María contara con una oficina administrativa del centro 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 jardinización, andenes y 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.

¹ Fuente: Estudio de mercado Turismo Rural Comunitario.

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

Don Roger y su familia, con su negocio “Rancho Turístico Arcia”, es uno de los que estarán siendo beneficiados. Es un negocio de carácter familiar donde trabajan su esposa y el.

2. DESCRIPCION DEL NEGOCIO.

El restaurante “Rancho Turístico Arcia”, ha adaptado su operación en función de la carencia total de infraestructura y la falta de apoyo de servicios públicos existentes. La falta de energía los ha obligado a brindar servicios limitados de alimentos y bebidas. La compra constante de hielo para el enfriamiento de las bebidas y la conservación de la materia primas para la confección de sus platillos ha sido la principal barrera para diversificar su producto y poder ofrecer un menú regular.

Solamente en ciertas temporadas muy específicas, (semana santa) que se arriesgan a contar con más productos perecederos para ofrecer menús más amplios. Esta falta de energía también les ha limitado el número de horas que pueden trabajar, por lo que actualmente solamente trabajan de las nueve de la mañana a las cinco de la tarde. En semana santa han realizado fiestas nocturnas apoyándose con energía proveniente de generadores eléctricos de combustible, estas experiencias han sido positivas y les ha logrado incrementar las ventas.

Para cocinarlos alimentos utilizan cocina de leña, la cual les es más fácil de conseguir, aunque si pudieran cambiarse a cocina de gas, esto requiere cierta inversión que no les es muy redituable y luego la adquisición de gas pudiera convertírseles en una problema ya que no hay un servicio de distribución de este producto y transportarlo significa un costo adicional para el negocio.

Recientemente les fueron dotados de parte de la empresa proveedora de cervezas de equipos de refrigeración operado por gas butano; le encuentran el problema que el consumo de gas contra la capacidad de almacenamiento no es

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

redituable, ya que solamente tiene capacidad para 72 botellas (3 cajillas) y les gasta casi un tanque semanal (casi C\$4.00 córdobas por botella), y sus ventas semanales apenas llegan a ser de 3 cajillas de bebidas (refrescos y cervezas).

Entonces estas limitantes les obliga a trabajar de una manera practicante artesanal; la falta de almacenamiento de alimentos y bebidas, les obliga a una alta rotación y por ende su sistema de compra se circunscribe a las pulperías del poblado de los ángeles, lugar de residencia familiar.

Sus volúmenes de ventas brutas son de C\$800.00 a C\$1,000.00 córdobas, las que se incrementan en temporadas altas o de mayor afluencia y permanencia de visitantes a la Punta Jesús María, a un promedio de C\$5,000.00 córdobas diarios; esto solamente suceden durante la semana santa y los fines de semana de verano y de la época de fiestas navideñas. Su ingreso promedio por venta de platillo de comida es de C\$120.00 córdobas y es lo que consideran como ingreso promedio por persona que les visita.

Para construir su negocio la familia ha utilizado sus propios recursos financieros y para efectos de financiamiento de temporadas altas en ocasiones han recurrido a líneas de crédito obtenidas de las pulperías donde regularmente compran.

No reciben ningún tipo de distribución de proveedores de alimentos o bebidas de manera directa; en ocasiones de temporada alta son visitados por distribuidores previa solicitud y la forma de compra es de contado.

3. ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Poco capital de trabajo No hay un menú definido Sistema operativo deficiente Baja calidad en el servicio	Experiencia Familia dedicada al negocio
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Incremento en sus gastos operativos Clientela más exigente	Mayor volumen de visitantes Mejor presentación de sus productos

Como se puede apreciar las debilidades y amenazas del negocio sumadas son mayores que las fortalezas y sus oportunidades, por ende se debe impulsar una estrategia orientada a la mejora de las capacidades del negocio a partir del capital humano existente. A continuación las estrategias básicas que deben seguir el negocio.

E1. Mejora de Producto.

- Ofrecer producto que atraiga a los visitantes
- Definir producto que lo distinga dentro del centro

E.2. Adquisición de conocimientos

- Capacitarse en servicio al cliente
- Capacitarse en el manejo operativo del negocio
- Contar con una estructura de costos definida.

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 a admirar 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 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

³ CPML, Indicadores de turismo sostenible Isla de Ometepe.

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 “Rancho Turístico Arcia”, 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.

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, así de esta manera “Rancho Turístico Arcia”, tendrá un platillo que lo diferenciará de los demás y en función del mismo podrá o no, alcanzar mayor volumen de ventas.

5. OPERACIONES

Ubicación y Espacio Físico: “Rancho Turístico Arcia”, considera importante su ubicación y espera que le toque un local en una posición similar.

Según los datos del proyecto, los módulos tendrán dos áreas una 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. “Rancho Turístico Arcia”, 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 “Rancho Turístico Arcia”, por estar en operación ya cuenta con ellos. El monto total requerido para la operación se reduce considerablemente a C\$5,655.10 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

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

una práctica común de parte de la licorera y las cerveceras el proveer algunos artículos que han sido considerados en la lista completa.

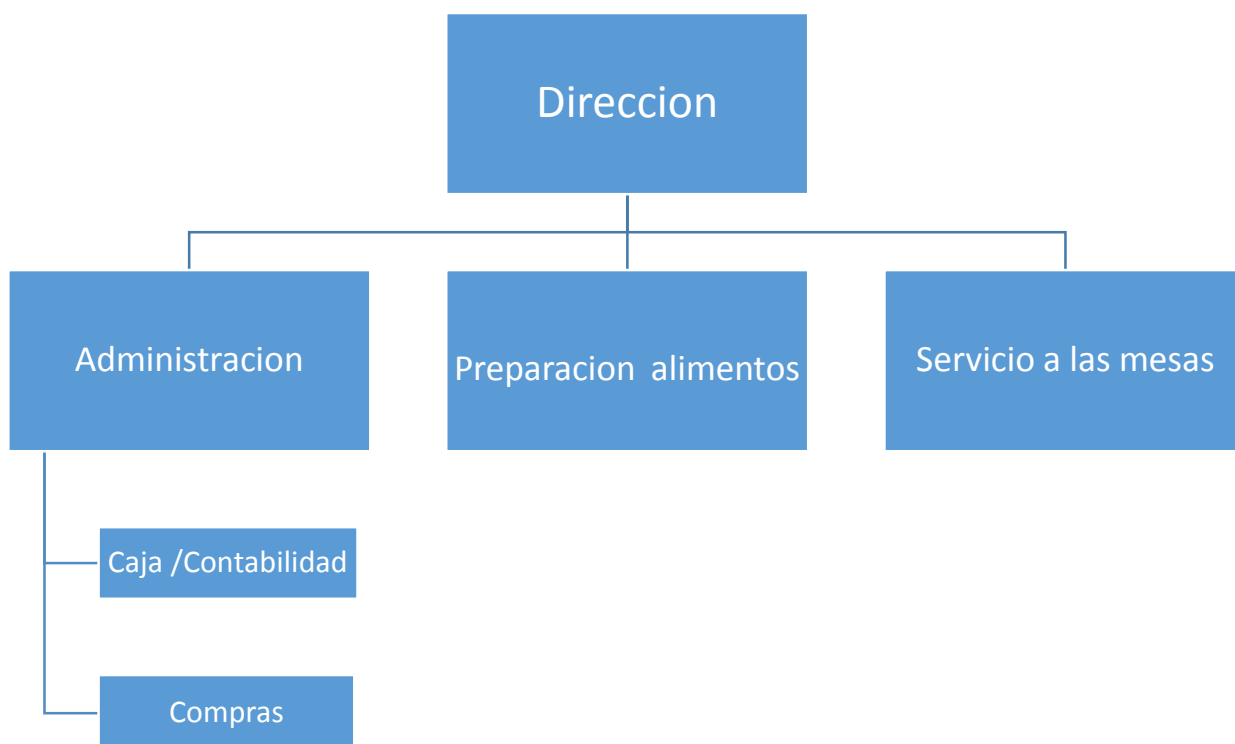
Procesos de Manufactura y Servicios: En relación al proceso de manufactura, cabe destacar que el personal será nuevamente capacitado en estas funciones, lo que facilitara de una manera más eficiente el tiempo de preparación de alimentos y por ende de servicio a la mesa; igualmente serán capacitados en 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, en principio continuaran trabajando como lo han venido haciendo y que fue explicado previamente, lo que sí estará cambiando de inicio será el sistema de almacenamiento ya 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: “Rancho Turístico Arcia”, ya es un negocio funcionando y contara con la misma de participación familiar con que han venido funcionado a la fecha. Entre ellos se dividen a su conveniencia los tiempos de permanencia en el negocio. Las habilidades para el mismo que han desarrollado con el tiempo les serán mejoradas a través de un proceso de capacitación que tiene previsto desarrollar el Proyecto. La distribución de ingreso es de carácter familiar y sus aportaciones de trabajo son para cubrir sus necesidades básicas. Actualmente trabajan 3 personas de manera continua en temporada se integran otros familiares.

6. ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN

La organización de “Rancho Turístico Arcia”, es compartida en el nivel uno de dirección la comparte el Matrimonio compuesto por Don Roger Arcia quienes a su vez cocinan y les brindan servicio a las personas, pero esto se debe al poco volumen de productos vendidos. En el organigrama funcional presentamos a continuación las diferentes áreas funcionales que requiere un negocio de este tipo.

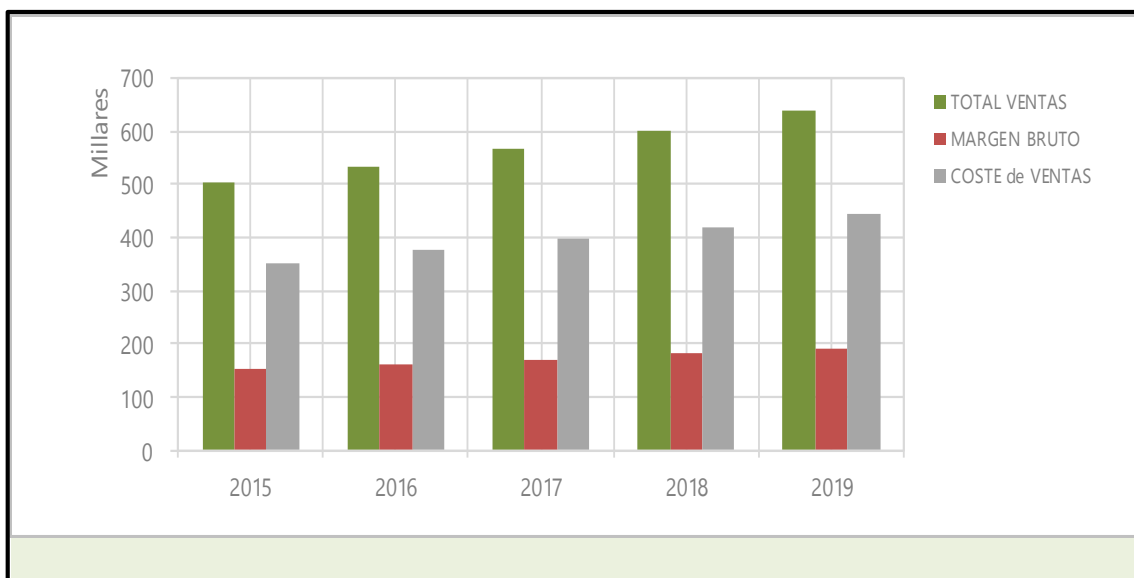


7. ANALISIS FINANCIERO

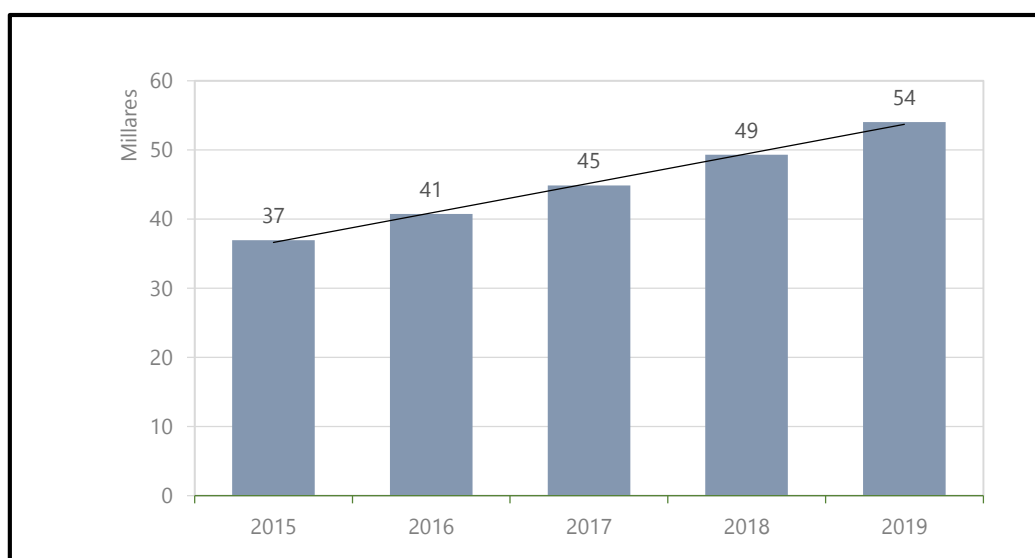
En el cuadro presentado a continuación se presentan las proyecciones de ventas para cinco años del negocio “Rancho Turístico Arcia”, las cifras están representadas en córdobas y como se estima un incremento anual del 6% en el volumen de ventas; lo que genera un incremento similar en el margen bruto;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

Descripción / Año	1	2	3	4	5
Total nº ventas (unid)	3,366	3,568	3,782	4,009	4,249
TOTAL VENTAS	504,900	535,194	567,306	601,344	637,425
MARGEN BRUTO	151,470	160,558	170,192	180,403	191,227
COSTO de VENTAS	353,430	374,636	397,114	420,941	446,197

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 durante los cinco años proyectados podemos ver como las utilidades anuales se van incrementando anualmente pasado de C\$36,956.00 córdobas 7.3% sobre las ventas hasta llegar a C\$54,048.00 córdobas que significan un 8.48% 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\$122,000.00 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	+	10,655				
Proveedores (crédito)	+					
Resultados		36,956	40,782	44,893	49,308	54,048
Inversiones	-	10,655				
Saldo neto de cada ejercicio		36,956	40,782	44,893	49,308	54,048
Saldo acumulado al final		36,956	77,738	122,630	171,938	225,986

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	60.00		Existente
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		Existente
Utensilios de cocina				
Pailas	3	14.00		Existente
Cuchillos cocina	3	12.00		Existente
Porras	3	15.00		Existente
Cucharas de cocina	4	7.00		Existente
Tablas de cortar	2	6.00	12.00	
Colador	1	4.00		Existente
Cristalería				
Vasos 10 onz	60	1.60		Existente
Jarras / Carafe 0.5 lt	3	2.00	6.00	
Platos 10"	30	4.00		
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		Existente

Area de Trabajo	Cantid	Valor Unit (USD)	Total	Observaciones
Cuchillos mesa	24	1.00		Existente
Cuchara	24	0.90		Existente
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	
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		Existente
Sillas	24	3.20		Existente
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		Existente
Lampazos	1	2.00		Existente
Pala recogedora	1	2.00		Existente
Secadores (toallas-Lanillas)	4	0.50		Existente
TOTAL USD			213.40	
TOTAL CORDOBAS.			5,655.10	

ANEXO 2
GASTOS OPERATIVOS PROYECTADOS

			2015	2016	2017	2018	2019
TOTAL GASTOS ANUALES			113,760.00	118,944.00	124,382.88	130,089.25	136,076.36
GASTOS CORRIENTES	Mensual	Variac.	2015	2016	2017	2018	2019
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	%		2015	2016	2017	2018	2019
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 anua				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			960.00	1,008.00	1,058.40	1,111.32	1,166.89

ANEXO 3

VENTAS Y COSTOS DE VENTAS PROYECTADAS

				2015	2016	2017	2018	2019
TOTAL VENTAS				504,900	535,194	567,306	601,344	637,425
COSTE de VENTAS				70.00%	70.00%	70.00%	70.00%	70.00%
Previsión de VENTAS				2015	2016	2017	2018	2019
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
Total nº ventas				3,366	3,568	3,782	4,009	4,249
Variación anual P.V.								
TOTAL VENTAS				504,900	535,194	567,306	601,344	637,425
MARGEN BRUTO				151,470	160,558	170,192	180,403	191,227
				30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
COSTE de VENTAS				353,430	374,636	397,114	420,941	446,197
				70.00%	70.00%	70.00%	70.00%	70.00%

ANEXO 4

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS.

PRESUPUESTO	2015	2016	2017	2018	2019
Total VENTAS	504,900	535,194	567,306	601,344	637,425
Coste de Ventas	353,430	374,636	397,114	420,941	446,197
MARGEN Bruto	151,470	160,558	170,192	180,403	191,227
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	37,710	41,614	45,809	50,314	55,151
Amortizaciones	0	0	0	0	0
B.A.I.I. - EBIT	37,710	41,614	45,809	50,314	55,151
Gastos financieros (intereses)	0	0	0	0	0
Resultado Bruto - BAI	37,710	41,614	45,809	50,314	55,151
Impuesto 2.0%	754	832	916	1,006	1,103
RESULTADO Neto	36,956	40,782	44,893	49,308	54,048
% S/Ventas	7.32%	7.62%	7.91%	8.20%	8.48%