



**Plan de Negocios para la viabilidad de un Restobar con Planta Propia de
Cerveza Artesanal**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los
requerimientos para obtener el grado de Maestro en
Finanzas**

por:

Enrique Alberto Aguirre Giol

Víctor Ernesto Juárez Castillo

Hosni Ray Valdivia Picardo

Heinz Ugaz Gonzales

Programa de la Maestría de Finanzas

RESUMEN EJECUTIVO

La siguiente tesis fue desarrollada con el fin de implementar y poner en operación un Restobar con producción propia de cerveza artesanal en el distrito de Los Olivos, que brinde servicios de bar y restauración con productos y servicio de alta calidad, complementada con la experiencia vivencial de la producción in situ de la cerveza y atractivos de música en vivo y consola, que se posicione como punto de diversión nocturno preferido por los habitantes de dicho distrito y distritos aledaños; dicho local será denominado “Bravado Restobar”.

La presente tesis cuenta con trece capítulos y anexos donde se analizará tanto factores internos como externos que apoyen y sustenten el éxito del proyecto en el corto y mediano plazo. Se ha buscado contar con análisis comerciales, operativos y de recursos humanos; todos ellos sustentados en el plano financiero. Se observarán conclusiones y recomendaciones al final de la misma con el fin de obtener una visión de la operación de “Bravado Restobar”. Por consiguiente, con el fin de encontrar la sostenibilidad de este proyecto, se realizó una investigación de mercado que dio como conclusión la existencia de un mercado potencial objetivo de 107, 401 personas y un mercado efectivo de 62,561 personas; esta investigación de mercado se basó en realizar de manera física un total de 401 encuestas (divididas en dos secciones), 2 focus groups y 3 entrevistas a expertos en el sector, entre los que destacan 3 dueños de Restobares que ofertan cerveza artesanal entre sus productos: 1874 Tap Room, Hops Bar y Piano Bar Munich; todas las metodologías nombradas anteriormente fueron realizadas por los integrantes del presente documento.

“Bravado Restobar” buscará atender en promedio a 6.6 mil personas por mes a partir de la demanda indicada, lo cual representa 10.6% del mercado efectivo en el primer año de operación, con un crecimiento promedio de 4% anual.

El rango de edades al cuál “Bravado Restobar” está dirigido se encuentra entre las edades de 25 y 50 años, pertenecientes al NSE B y C, y cuyo local se ubicará en la zona del Boulevard de Los Olivos, zona estratégica de diversión en Lima Norte.

Por otro lado, dentro del análisis financiero se detallará una inversión de S/ 1'522,131 soles en activo fijo, capital de trabajo y gastos pre operativos que serán financiadas por los 4 socios de manera equitativa. Dicha inversión será recuperada en 2 años según el

escenario esperado. Se ha considerado un horizonte de evaluación de 5 años, dando como resultado un VAN ascendente a S/ 799,980 y una TIR de 47.35%; descontados a un costo de oportunidad de 25%.

Para concluir, es importante tomar acción a cada uno de las actividades descritas en la tesis en cuestión al momento de la implementación real de la misma. Se ha buscado no sólo tener una viabilidad teórica sino también un éxito en la práctica. En la actualidad, Cerveza Artesanal “Bravado” ya se comercializa en el mercado local y se encuentra en etapa de expansión de clientes.