

# **UNIVERSIDAD ESAN**



**MAESTRIA: GERENCIA EN SERVICIOS DE SALUD**

**TESIS:**

**PLAN DE NOGOCIOS CLUB CULTURAL DEL ADULTO  
MAYOR: TWENTY'S CLUB**

**ASESOR: DR. CESAR NEVES CATTER**

**INTEGRANTES DEL GRUPO:**

**ANNIL CHAVEZ HURTADO**

**PAOLO CALDERON SEGURA**

**ABEL GARCIA VILLAFUERTE**

**LUIS TRUJILLO POMIANO**

**DICIEMBRE 2011**

## **“Más años a la vida: más vida a esos años”**

### **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente Plan tiene como objetivo evaluar la viabilidad de implementar un negocio dirigido al adulto Mayor por ser un Grupo etáreo en franco crecimiento en el País y con múltiples necesidades.

Para tal caso se propuso investigar las principales carencias en los servicios que ofrece el mercado a las personas adultos mayores mediante Focus Group y encuestas dirigidas al público objetivo como a sus familias, así como revisión de datos estadísticos relacionados al sector.

Resultado de ello se identifica al Cono Norte, como la zona de Lima con más población y Negocios emprendedores así como un crecimiento económico constante, dentro del cual el Distrito de Los Olivos se muestra como el sector más atractivos, para la implementación del Negocio.

Actualmente los servicios que se presta a los adultos mayores están enfocados al área de la salud asistencial, por lo que se encuentra un nicho en la oferta de actividades de entretenimiento, cultura y aprendizaje.

Se plantea la implementación de un Club del Adulto Mayor ubicado en Los Olivos que ofrezca actividades innovadoras con las características mencionadas y en un ambiente diseñado especialmente para este fin, siendo la principal característica del Club, buscar la estabilidad emocional y felicidad del adulto Mayor considerando mejorar su autoestima y calidad de vida.

Este Club contará con servicios de entretenimiento social, talleres y cursos de aprendizaje fomentando las actividades recreativas y las redes sociales, lo cual está en virtud de lo planteado en el Plan estratégico, debiendo ser complementado con las estrategias de comercialización y el Plan de Marketing.

En relación al financiamiento del negocio, se plantea que esta contará con una inversión de capital mixto, un 60 % de aporte por parte de los accionistas y el 40 % será con financiamiento bancario, habiéndose estimado una recuperación de la inversión en un periodo no mayor a los 7 años y obteniendo un flujo o análisis de Demanda y de Precios en los que se puede apreciar que la rentabilidad de este negocio depende fundamentalmente de mantener al público objetivo fidelizados

con un incremento progresivo y no de las variaciones en el precio fijado para los productos del Servicio a ofertar.

De acuerdo a los indicadores evaluados en el análisis financiero, se concluye que el Proyecto de Negocio propuesto es viable, siendo recomendable un financiamiento bancario para su realización.