

Septiembre S.A. //

proyecto de inversión: Construcción y administración de Barrio Residencial para adultos mayores

Autores: Chammas, Juan Pablo; De Santiago Lautaro,
Ferrer Ximena

presentación de la idea

Septiembre se presenta como una propuesta de negocio innovadora y diferenciadora, que persigue la simplificación de los problemas cotidianos de los adultos mayores, a través del alquiler de una vivienda y la prestación de servicios exclusivos con el objetivo de mejorar su calidad de vida. Al ser un proyecto innovador, tenemos la oportunidad de diferenciarnos claramente respecto a la competencia, convirtiéndose en un activo intangible de suma importancia, sumado a que representa una oportunidad única para percibir beneficios extraordinarios y actuar sin presiones de la competencia.

Los clientes principales del mismo serán los adultos mayores e hijos de adultos mayores, quienes deberán estar radicados en la Ciudad de Córdoba y pertenecer, al menos uno de ellos, al segmento ABC1 con el fin de poder acceder a este nuevo concepto de vida. En el primer caso, se trata de personas que presentan necesidades insatisfechas en cuanto a salud, higiene, alimentación, vinculación social, entre otras cosas, por lo que Septiembre procurará satisfacerlas de manera eficaz y eficiente con el fin de que ellos tengan un mayor bienestar. A su vez, los hijos de los adultos mayores son personas preocupadas por la calidad de vida de sus padres, y que buscan facilitar el contacto familiar con ellos, por lo que nuestro negocio tendrá un atractivo especial para ellos, al simplificar la problemática diaria de sus padres y ponerlos en contacto con gente de su edad, mejorando así la calidad de vida de los mismos.

El predio de Septiembre contará con 57 lotes y estará ubicado en Valle Escondido, lo que se convierte en una relevante barrera de entrada para futuros interesados en esta propuesta de negocio al ser restringida la oferta existente en la zona. A su vez, Valle Escondido ya es un producto exitoso, lo cual le garantiza a este proyecto cierta cuota de éxito.

El producto ofrecido consiste en el alquiler de una vivienda amueblada y la prestación de servicios exclusivos. Las viviendas serán de dos tipologías, una de tipo A, de dos habitaciones, y otra de tipo B, de una habitación. Los servicios prestados incluyen vianda, lavandería, mucama, gerontólogo, enfermera asisten-



te, centro de esparcimiento, sistema de ayuda telefónica y seguridad. Los proveedores de los servicios serán fundamentales, ya que es nuestra manera de diferenciarnos de la competencia, por lo que deberán ser seleccionados cuidadosamente. Otro factor clave será la gestión de estos servicios, la esencia del negocio, para lo cual se contratará personal capacitado, idóneo y con la suficiente experiencia para garantizar una adecuada prestación.

Un dato importante a tener en cuenta es que, el principal desafío consistirá en introducir en la actual sociedad de Córdoba este nuevo concepto de vida propuesto. Sin embargo, en el caso de que la propuesta no sea aceptada, existe la posibilidad de transformar el barrio residencial en un country y vender los inmuebles, lo que hace que continúe siendo atractivo como propuesta de negocio. Por otro lado, si es aceptada, plantea la posibilidad de replicar el modelo en un futuro en distintos puntos del país.

ficha técnica del proyecto

Monto de la Inversión:

Inversión Inicial: \$95.750 (incluye fijas, capital de trabajo, no tradicionales, y efecto financiero del IVA).

Reinversión año 3: \$20.802 (fija).

Reinversión año 5: \$15.803 (fija).

Reinversión año 6: \$31.571 (fija).

Reinversión año 7: \$ 21.802 (fija).

Reinversión año 9: \$ 31.571 (fija).

Reinversión año 10: \$ 391.842 (fija).

Reinversión año 12: \$ 46.886 (fija).

Reinversión año 13: \$ 374.614 (fija).

Reinversión año 14 \$ 6.487 (fija).

Reinversión año 15 \$ 47.375 (fija).

Indicadores: Los valores son provisorios quedando sujetos a modificaciones.

VAN: \$1.880.896

PB: 15 años