

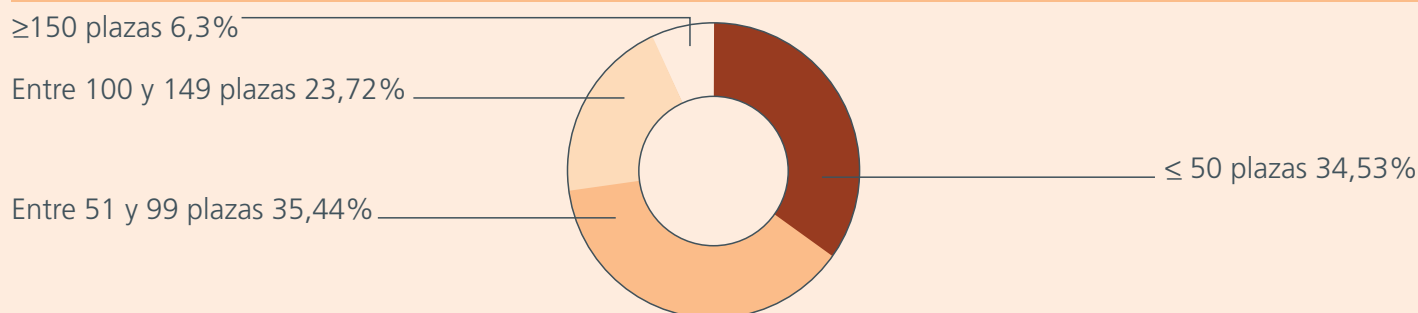
CONTEXTO SECTORIAL

Existen dos formas de prestar servicios a la tercera edad: **atención en centros** (residencias, centros de día, hogares y clubes y viviendas tuteladas) y **atención en el hogar** (teleasistencia y servicio de ayuda a domicilio).

Las residencias de la tercera edad de la Comunidad Valenciana representan el 6,53% respecto del total de centros y un 7,97% respecto del total de plazas en España.

Las previsiones de futuro, en la Comunidad Valenciana, indican una tendencia hacia el crecimiento en cuanto al número de centros y servicios destinados a esta actividad.

DISTRIBUCIÓN DE LAS RESIDENCIAS SEGÚN SU CAPACIDAD, COMUNIDAD VALENCIANA (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Necesidad de clientes con niveles adquisitivos medios-altos Incremento del número de centros y de plazas de titularidad pública Resistencia del mayor a acudir a un centro de estas características 	<ul style="list-style-type: none"> Demanda creciente en las zonas urbanas Programas e iniciativas reguladoras por parte de las Administraciones Públicas Oferta pública y privada no saturada Envejecimiento de la población y aumento del nivel de vida
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Estructura flexible Capacidad de crecimiento por la diferenciación de servicios Estabilidad de los ingresos Amplias posibilidades para la promoción de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> Dificultad para encontrar personal cualificado Dificultades de gestión y coordinación Necesidad de concretar el servicio ofertado Elevada inversión

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

La población valenciana asciende a 5.111.076 habitantes, de los que el 16,74% tienen más de 65 años de edad, que son los que componen el mercado potencial.

Alicante, con un 17,77%, es la provincia más envejecida de la Comunidad Autónoma, seguida de Valencia y Castellón con valores muy próximos.

CLIENTES

La clientela de este tipo de empresas son personas mayores con diferentes grados de dependencia, según sean centros para válidos o asistidos.

Los familiares del mayor valoran la calidad del servicio basado en la profesionalidad de sus empleados junto con un trato amable y afectivo hacia los mismos.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En la Comunidad Valenciana existen 332 residencias para la tercera edad. De ellas, 60 son de titularidad pública, mientras que las 272 restantes son de titularidad privada. Además, 249 de los centros de titularidad privada cuentan con plazas concertadas.

La colaboración público-privada se ha acrecentado con la implantación de la Ley de Dependencia en forma de conciertos. Así, el 45,8% de las plazas ofertadas son concertadas, el 34,26% son privadas y el 19,91% públicas.

El número de centros en la Comunidad Valenciana ha crecido en un 22,06%, mientras que el número de plazas lo ha hecho en un 102,37%.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Servicio de alojamiento y manutención	Asistencia social y terapia ocupacional
Servicio médico las 24 horas (no presencial)	Rehabilitación
Atención psicogeriátrica	
Servicio de lavandería	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA RESIDENCIA TIPO

CNAE/SIC	85.311/83.61
CNAE (2009)	8720
IAE	652
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	769.200 euros
Localización	Periferia de zonas urbanas
Personal y estructura organizativa	Director (Emprendedor) y 15 empleados
Instalaciones	18 habitaciones dobles y 13 individuales, sala recepción, salón multiusos, etc.
Clientes	Personas mayores de 65 años no dependientes
Herramientas promocionales	Contactos hospitalarios y sociales, imagen corporativa, directorios comerciales, Internet, etc.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	1.090.200 euros
Importe gastos anuales	637.448,10 euros
Resultado bruto (%)	17,13%

RECOMENDACIONES

Estudia el mercado potencial y dirige tu oferta a una o varias categorías: asistidos (personas mayores necesitadas), válidos (personas mayores con capacidad para valerse por sí mismas) o mixtos (atienden ambos tipos de clientes).

Contrata personal especializado y con experiencia para cada área: se trata de cuidar y prestar atención a nuestros mayores.

Aprovecha las oportunidades brindadas por la Administración Pública para el concierto de plazas (bono residencial), porque aunque su precio es ligeramente inferior, te asegurarás cierto número de clientes.

ENLACES DE INTERÉS

www.bsocial.gva.es · www.segg.es · www.inforesidencias.com · www.ceoma.org · www.aerte.es