

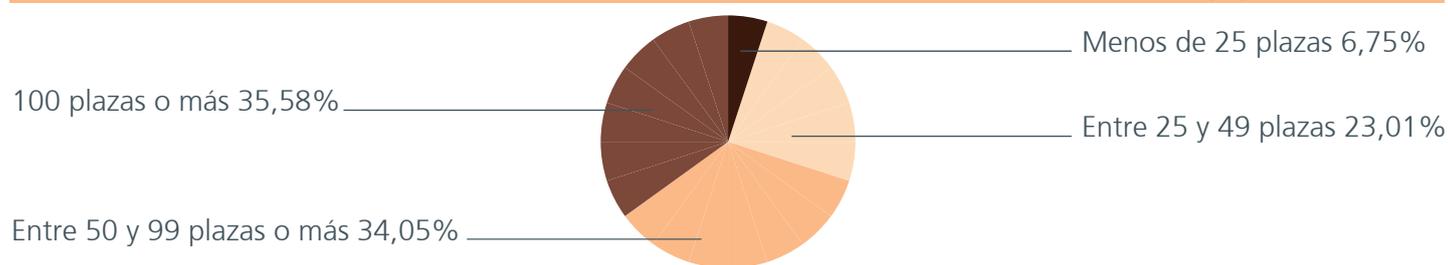
## CONTEXTO SECTORIAL

Existen dos formas de prestar servicios a la tercera edad: **atención en el centro** (residencias, centros de día, viviendas tuteladas, centros especializados de atención a personas mayores y hogares-clubes de la 3ª edad) y **atención domiciliaria** (teleasistencia, servicio de ayuda a domicilio y programas).

En 2015, las residencias de la tercera edad en la Comunitat Valenciana representaban un porcentaje del 5,64% respecto del total de centros en España y un 16,87% respecto al total de plazas. Durante 2001-2017 se constituyeron en España 1.220 residencias, que representa un incremento del 29,3%. El número de plazas aumentó en 151.477, es decir, un 70,4%. En la Comunitat Valenciana este incremento superó al registrado a nivel nacional, y se situó en el 37,5%. En concreto, pasó de registrar 237 centros residenciales en 2001 a 326 en 2017.

Respecto a la evolución del índice de cobertura, es decir, el número de plazas disponibles por cada cien habitantes en el caso de las residencias aumentó en más del 45% entre 2000 y 2015. No obstante este recurso sigue registrando un índice de cobertura significativamente inferior en comparación con otros recursos como la teleasistencia.

### DISTRIBUCIÓN DE LAS RESIDENCIAS SEGÚN SU CAPACIDAD, COMUNITAT VALENCIANA, 2017 (%)



## DAFO

### AMENAZAS

- Necesidades de niveles económicos medios- altos.
- Resistencia del mayor a acudir a un centro de estas características.
- Aumento de la atención por parte de las familias.

### OPORTUNIDADES

- Demanda creciente en las zonas urbanas.
- Cambios en la estructura familiar en zonas urbanas.
- Existencia de programas y de iniciativas reguladoras por parte de las Administraciones Públicas.
- Oferta pública saturada.
- Envejecimiento de la población.

### PUNTOS FUERTES

- Estructura flexible.
- Capacidad de crecimiento por la diferenciación de servicios.
- Estabilidad de los ingresos.
- Amplias posibilidades para la promoción de la empresa.

### PUNTOS DÉBILES

- Dificultad para encontrar personal cualificado.
- Dificultades de gestión y coordinación.
- Necesidad de concretar el servicio ofertado.
- Necesidad de realizar unas elevadas inversiones.

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### TAMAÑO DE MERCADO

El porcentaje de población envejecida ha aumentado considerablemente, pasando de un 7% aproximadamente durante la primera mitad del s. XX al 19,29% registrado en la actualidad.

La población valenciana asciende a 5.000.868 habitantes, de los que el 19,26% tienen más de 65 años de edad. Alicante, con un 19,72%, es la provincia más envejecida de la Comunitat Valenciana, seguida de Castellón (19,18%) y Valencia (18,96%).

### CLIENTES

La clientela de este tipo de empresas son personas mayores con diferentes grados de dependencia, según sean centros para personas válidas o asistidas. La familia de la persona mayor valora la calidad del servicio basado en la profesionalidad del personal junto con un trato amable y afectivo hacia las mismas.

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

En la Comunitat Valenciana existen 326 residencias para la tercera edad. De ellas, 65 son de titularidad pública, mientras que las 261 restantes son de titularidad privada. Respecto a la titularidad de las plazas ofertadas por las residencias valencianas, el 80,1% de las residencias de la tercera edad de la Comunitat Valenciana son de titularidad privada. Además, aproximadamente el 63,8% de las residencias tienen menos de 100 plazas de capacidad.

Los centros de asistencia social con servicio de residencia se constituyen principalmente como Sociedad Limitada (47,09%), Asociaciones y Fundaciones (28,4%), Organizaciones Religiosas (13,59%), Empresarios Individuales (3,64%), Sociedad Anónima (2,91%) u Otras condiciones (4,37%) como comunidad de bienes, cooperativas, etc.

Durante el periodo 2001-2017 se constituyeron en España 1.220 residencias, lo cual representa un incremento del 29,3%. El número de plazas aumentó en 151.477, es decir, un 70,4%. En la Comunitat Valenciana este incremento superó al registrado a nivel nacional, ya que se situó en el 37,5% durante el mismo periodo. En concreto, pasó de registrar 237 centros residenciales en 2001 a 326 en 2017.

## ¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

| SERVICIOS BÁSICOS   | SERVICIOS COMPLEMENTARIOS  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>· Servicio de alojamiento y manutención</li><li>· Servicio médico las 24 horas (no presencial)</li><li>· Atención psicogerátrica</li><li>· Servicio de lavandería</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>· Asistencia social y terapia ocupacional</li><li>· Rehabilitación</li></ul> |

## CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA RESIDENCIA DE TERCERA EDAD TIPO

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| CNAE/SIC                           | 87.31/83.61   |
| IAE                                | 951   |
| Condición jurídica                 | Sociedad Limitada   |
| Facturación                        | 769.200 euros   |
| Localización                       | Periferia de zonas urbanas con buenas comunicaciones  |
| Personal y estructura organizativa | Director/a (Emprendedor/a) y 15 personas empleadas  |
| Instalaciones                      | 18 habitaciones dobles y 13 individuales, sala recepción, salón multiusos, etc.                 |
| Clientes                           | Mayores de 65 años no dependientes, residentes en la comarca y provincia                        |
| Herramientas promocionales         | Contactos hospitalarios y sociales, imagen corporativa, directorios comerciales, Internet, etc. |
| Valor de lo inmovilizado/Inversión | 1.090.200 euros   |
| Importe gastos anuales             | 637.488,10 euros  |

## RECOMENDACIONES

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

Contrata personal especializado y con experiencia para cada área: se trata de cuidar y prestar atención a las personas 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 clientela.

## ENLACES DE INTERÉS

[www.imserso.es](http://www.imserso.es) · [www.ceoma.org](http://www.ceoma.org) · [www.segg.es](http://www.segg.es) · [www.inforesidencias.com](http://www.inforesidencias.com) · [www.aerte.es](http://www.aerte.es)