

ATENCIÓN DOMICILIARIA A MAYORES, UNA ACTIVIDAD RENTABLE Y DE ESCASA INVERSIÓN

En casa y con ayuda

El envejecimiento de la población, los cambios sociales y la Ley de Dependencia son excelentes oportunidades para montar una empresa de servicios asistenciales a domicilio. Su reducida inversión lo hace atractivo para el autoempleo.

España comienza a caminar a ritmo de bastón. Los más de siete millones y medio de personas mayores de 65 años son casi el 17% de los españoles. Y se espera que en 2020 suba al 20% que alcanzaría el 36% en 2050. Para entonces seremos el tercer país más viejo del mundo, por detrás de Corea y Japón. En este contexto, la esperanza de vida crece, año tras año, para las mujeres más que para los hombres: las españolas viven una media de 83,76 años y los varones, 77,33. Navarra, La Rioja y Castilla y León son las comunidades más longevas.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
Y es que un tercio de los mayores presenta algún grado de dependencia para desarrollar sus actividades diarias. Si a esto añadimos los cambios sociales que hacen necesaria la búsqueda de soluciones profesionales y el impulso de la Ley de Dependencia, queda patente el gran campo de actuación que se abre para el negocio asistencial, en todas sus formas y modalidades de negocio: ayuda domiciliaria, teleasistencia, servicios residenciales, productos para mayores, las principales.

Las oportunidades que ofrece este sector son todavía mayores en los tiempos que corren. "Como opción ante la grave situación laboral muchas personas deciden acceder al autoempleo, y los servicios de

asistencia a mayores representan una alternativa atractiva", explica **Ana Santiago**, subdirectora de Promoción Empresarial de la Cámara de Comercio de Madrid.

AUTOEMPLEO A DOMICILIO
Es también un segmento que atrae a emprendedores de diferentes perfiles y aptitudes. "Desde personas sin experiencia profesional en este campo, pero atraídas por la oportunidad de negocio, hasta profesionales conocedores de los pormenores de esta actividad, algo muy importante para poder garantizar la profesionalidad y el buen hacer de todo el equipo", completa.

Además, el deseo de envejecer en casa (cerca del 90% de los mayores dependientes permanecen en su domicilio) y el ahorro con respecto a las fórmulas residenciales conocidas, están impulsando la demanda de los servicios de asistencia a domicilio (SAD) muy por encima de cualquier otro sistema de atención.

Y todavía queda mucho recorrido. Según los últimos datos oficiales, sólo el 4,39% de los mayores de 65 años cuenta con un servicio de ayuda a domicilio, por lo que este nicho está destinada a crecer en los próximos años: se estima que alrededor del 15-16% y que alcance en 2010 al menos al 10% de la población mayor. **E**

SILVIA MAZZOLI, CON LA COLABORACIÓN DE JOSÉ MARÍA BARRIGA

UN SECTOR ATOMIZADO

Unas 1.000 empresas, pequeñas en su gran mayoría, componen el sector. Las 10 primeras empresas registran una cuota de mercado conjunta del 40%. Por lo demás, la cuota de mercado media es inferior al 0,1%. Cataluña y Madrid son las dos comunidades en las que se concentra el mayor número de empresas (alrededor del 17% y del 15%, respectivamente). A continuación se sitúan las de Andalucía, Comunidad Valenciana y Castilla y León.



plan de negocio



La directora general de Serhogarsystem invita a emprender en el sector, pero advierte que, como todos los negocios, "este también tiene un tiempo de maduración".

"Este es un sector que crece y que tiene un gran futuro"

Begoña Muñagorri, actual directora general de Serhogarsystem, era profesora universitaria pero, atraída por la creciente demanda y expectativas de un sector hasta entonces desconocido para ella, decidió hace seis años incorporarse a SerHogarsystem, una empresa de servicios domésticos y asistenciales a domicilio, de la que ha asumido la dirección general.

Se inició en el sector como primera franquiciada, mediante una unidad propia que atendía alrededor de 180 clientes (hoy en día el promedio de clientes por franquicia). El mayor problema fue dotar a la empresa de los recursos humanos y materiales y crear la estructura organizativa de una central franquiciadora: imagen corporativa, registro de marca, página web, sis-

tema informático, publicidad, manualización del negocio, procesos de formación, sede social, etc. Con pocas ayudas, el esfuerzo fue arduo y la inversión elevada.


Begoña Muñagorri está convencida de que tras un periodo de implantación y consolidación, las empresas de servicios asistenciales acaban satisfaciendo el esfuerzo y aportando una rentabilidad: "es un sector en crecimiento, un nicho de mercado actual y con un gran potencial". ¿Sus recomendaciones para los nuevos empresarios en este sector? "Pasión y perseverancia. Esta actividad comporta mucha satisfacción, pero también sacrificio y riesgo. Y además de todo esto, el emprendedor tiene que tener una buena capacidad de relacionarse y comunicarse con la gente".

ILUSTRACIONES: HF INFOGRAFIA. FOTOS: GEMA CHECA

¿QUÉ DICE LA LEY DE DEPENDENCIA?

La Ley 39/2006 de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia define como tales a quienes necesitan permanentemente la atención de terceras personas u otras ayudas para realizar actividades básicas de la vida diaria, así como a los discapacitados intelectuales o enfermos mentales. En la puesta en marcha del SAAD (Sistema para la Autonomía Personal y Atención a la Dependencia) están implicados el Ejecutivo central, que pone el 50% del dinero, y los Gobiernos autónomos, que deben aportar el otro 50% y tienen transferidas las competencias en estas materias. Para 2009, el Gobierno ha destinado 1.558 millones de euros para financiar la aplicación de la Ley, de las que ya son beneficiarias más de 520.000 personas.

El Catálogo de Servicios engloba las distintas opciones de atención a la dependencia: teleasistencia, ayuda a domicilio, centro de día y de noche, atención residencial. Tan sólo cuando no exista oferta pública, se reconocerá la prestación económica correspondiente: para cuidados en el entorno familiar y apoyo a cuidadores no profesionales o para contribuir a la contratación de una asistencia personal de carácter privado. De manera incipiente, la Ley de Dependencia arroja claras oportunidades. La Red de Servicios Sociales de las comunidades autónomas, además de los centros públicos, deberá contar mayoritariamente con la infraestructura de la empresa privada y se calcula que se necesitarán unos 300.000 profesionales para afrontar el enorme reto que hay por delante.



Serán necesarios unos 300.000 profesionales para dar cobertura a las necesidades asistenciales que contempla la Ley