

Vivendas comunitarias

* NA COMARCA DE TERRA CHA E
CONCELLO DE RIBEIRA DE PIQUÍN

14*



Índice

1. ¿Qué es este documento?	3
2. ¿Qué zonas comprende el estudio?	4
3. ¿Qué es una vivienda comunitaria?.....	5
4. ¿Cuántas viviendas comunitarias hay en la zona? ¿Qué características presentan?.....	6
5. ¿Quiénes son los clientes de una vivienda comunitaria?.....	8
6. ¿Cuál es el mercado actual de las viviendas comunitarias de la zona?	9
7. ¿Cuál es el futuro de la actividad?.....	11
8. ¿Cómo competir en el mercado?	12
9. ¿Cómo se dan a conocer a los clientes?	13
10. ¿Qué partidas de inversión requiere una vivienda comunitaria? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?	14
11. ¿Cómo se organiza el personal y qué perfil profesional requiere?.....	15
12. ¿Qué ayudas existen para iniciar la actividad?.....	16
13. ¿Qué organismos y páginas web me pueden ser útiles?.....	17
14. NOTA DE LOS AUTORES.....	18

1. ¿Qué es este documento?

El siguiente documento es el resultado de un proceso de adaptación de las Guías de Actividade a los entornos locales, proceso que se enmarca dentro del **Proyecto de Detección de Oportunidades de Negocio: Dinamización Empresarial dirigida en las comarcas de Galicia**, desarrollado por el BIC Galicia en colaboración con la Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais y la Axencia de Desenvolvemento Rural (AGADER).

Los Agentes de Desarrollo Local y los Técnicos de Empleo son elementos de dinamización del territorio y actúan como intermediadores y colaboradores en el desarrollo económico y social, es decir, tienen un contacto directo con los emprendedores y deben ejercer una actuación dinámica, de asistencia técnica y estar en constante proceso de búsqueda y actualización de la información económica y social. Por otra parte, las Guías de Actividade se configuran como el instrumento de asesoramiento a los emprendedores y de impulsión de nuevas empresas, ya que permiten evaluar nuevas ideas de negocio y ayudan a los técnicos y emprendedores a analizar la viabilidad de un proyecto empresarial.

Este documento surge, por tanto, con el objetivo de acercar la información contenida en la Guía de Viviendas comunitarias a la realidad socioeconómica de este territorio, ofreciéndote una información más cercana de tu ámbito social y empresarial.

La adaptación de la información a las características de la zona ha sido realizada por los técnicos locales de empleo de los municipios de la Comarca de Terra Cha que forman parte de la Rede de Técnicos de Empleo coordinada por la Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais a través de la Dirección Xeral de Promoción do Emprego, así como de los técnicos de los Grupos de Acción Local que en la actualidad están desarrollando las iniciativas comunitarias: AGADER (Fundación Comarcal de Terra Cha).

Para completar la información que ofrece esta guía con datos en el ámbito gallego y nacional, deberás tener la Guía de Viviendas comunitarias realizada para Galicia, que puedes está a tu disposición en la web: <http://guias.bicgalicia.es>.

2. ¿Qué zonas comprende el estudio?

El presente estudio socioeconómico engloba los ayuntamientos de la zona interior de la provincia de Lugo que se localizan al norte de la capital. En concreto se centrará en los ayuntamientos de Abadín, Begonte, Castro de Rei, Cospeito, Guitiriz, Muras, A pastoriza, Ribeira de Piquín, Vilalba y Xermade.

Salvo el ayuntamiento de Ribeira de Piquín que pertenece a la comarca Meira, el resto forman la comarca de Terra Cha.



3. ¿Qué es una vivienda comunitaria?

Según la Xunta de Galicia, las viviendas comunitarias son uno de los equipamientos existentes para personas mayores, entendiendo como tales todos los establecimientos o instalaciones en los que se presta, de modo estable y continuado, atención directa a seis personas como mínimo con 65 años o más.

En función del tipo de asistencia, estos equipamientos pueden ser de asistencia en el centro (residencias, viviendas comunitarias, centros de día, apartamentos tutelados, hogares y clubes o centros sociales) o de asistencia domiciliaria (teleasistencia o ayuda a domicilio).

Las viviendas comunitarias son, por tanto, equipamientos de pequeño o mediano tamaño destinados a acoger en régimen de convivencia cuasi familiar a un número máximo de 12 personas mayores preferentemente con un elevado grado de auto-validez.

4. ¿Cuántas viviendas comunitarias hay en la zona? ¿Qué características presentan?

En la comarca de Terra Cha en el año 2004 no existía ninguna vivienda comunitaria. A continuación, te mostramos la distribución municipal de las viviendas comunitarias existentes en la provincia de Lugo:

	A Fonsagrada	Lugo	Ribadeo	Total
Públicas	0	0	1	1
Municipales	0	0	1	1
Privadas	1	2	1	4
Sociales	0	0	0	0
Mercantiles	1	2	1	4
Total	1	2	2	5

En total, estos centros ofrecían 55 plazas.

En cuanto a la titularidad, de las 5 viviendas existentes en Lugo, hay que señalar que 4 de ellas son de iniciativa privada de carácter mercantil.

Si observamos lo que ocurre a nivel provincial y autonómico, en Lugo había 5 viviendas comunitarias que ofrecían 55 plazas con un índice de cobertura (nº plazas/pob > 65 años) del 0,05%, muy inferior al de la Comunidad, ya que en Galicia había 66 viviendas comunitarias que ofertaban 719 plazas con un índice de cobertura del 0,12%.

Por lo que se refiere al volumen de facturación de los centros de la zona, se sitúa entre los 86.000 y los 130.000€.

En este tipo de equipamientos el empleo está ligado a la dimensión del negoci y a los servicios que presta. La empresa tipo considerada tiene entre 4 y 5 empleados.

Las instalaciones necesarias en una vivienda comunitaria son, principalmente, las habitaciones y los baños y, como salas comunes, la sala de estar, el comedor, sala de lectura y cafetería.

5. ¿Quiénes son los clientes de una vivienda comunitaria?

El cliente tipo de una vivienda comunitaria suele tener el siguiente perfil:

- Personas de clase media, media – alta; aunque en ocasiones acogen personas con un nivel adquisitivo menor.
- Al no existir apoyo institucional, el cliente paga íntegramente la tarifa establecida por el centro.
- Son personas que necesitan un elevado grado de afectividad.
- Antes de la incorporación a la vivienda vivían solos; en la mayoría de los casos por soltería, ausencia de familiares cercanos, viudedad, etc.

Aunque el grado de validez del tipo de cliente al que se dirigen las viviendas comunitarias debe ser elevado, en la realidad, los clientes a los que te diriges son personas mayores, con grados de dependencia que varían en función de la localización de residencias en la zona de tu vivienda y el déficit de plazas que registren.

El cobro se realiza a principio de mes, y el medio más utilizado es la transferencia bancaria; aunque se observan casos de clientes que pagan al contado. En el momento de la incorporación al centro, el cliente paga el mes correspondiente y una cantidad similar, en concepto de fianza.

6. ¿Cuál es el mercado actual de las viviendas comunitarias de la zona?

El mercado de las viviendas comunitarias lo componen, potencialmente, personas mayores de 65 años con un determinado grado de dependencia física y psíquica y que residen en el ámbito territorial de la zona. Para hacerse una idea del tamaño del mercado, en el siguiente cuadro estadístico se muestra la población mayor de 65 años de esta zona:

	Hombres	Mujeres	TOTAL
Abadín	504	692	1.196
Begonte	547	701	1.248
Castro de Rei	830	1.021	1.851
Cospeito	814	1.023	1.837
Guitiriz	771	1.070	1.841
Muras	177	205	382
A Pastoriza	542	663	1.205
Vilalba	1.836	2.381	4.217
Xermade	404	514	918
C. Terra Cha	6.425	8.270	14.695
Ribeira de Piquín	150	176	326
TOTAL	6.575	8.446	15.021

Teniendo en cuenta que la población total de la zona es de 48.524 personas, el índice de envejecimiento de la población es del 30,96%, superando a la media provincial de Lugo, que es del 27,77%. Un dato destacable es que de la población mayor de 65 años el porcentaje de mujeres es superior al de los hombres (56,23% frente a 43,77%), con lo que se presume que hay un importante número de ellas que viven solas.

Para evaluar la situación del mercado la tasa de cobertura es la variable que hay que tener en cuenta.

	Viviendas públicas	Viviendas privadas	Plazas públicas	Plazas privadas	Población mayor de 65	Cobertura pública	Cobertura privada
Comarca de Terra Cha	0	0	0	0	14.695	0	0,00
Provincia de Lugo	0	5	0	55	100.110	0	0,05

Si tenemos en cuenta la cobertura provincial (0,05%) y, poniéndonos en una situación optimista y lógica, podemos esperar que en los próximos años la cobertura de la zona sea por lo menos igual, lo que significaría, al menos, 1 vivienda comunitaria en la comarca.

7. ¿Cuál es el futuro de la actividad?

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
	> Envejecimiento de la población
	> Escasez de oferta
> Plan de Mayores de la Xunta de Galicia	> Cambios en la estructura familiar en las zonas urbanas
> La mayor parte de la población vive en zonas rurales	> Demanda creciente en las zonas urbanas
> Dispersión de la población	> Escasa presión de productos sustitutivos
	> Aumento de nivel de vida

PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
> Estructura flexible	
> Capacidad de crecimiento por la diferenciación de servicios	> Escasez de profesionales preparados
> Evolución en las ventas	> Elevadas inversiones
> Estabilidad de los ingresos	

No debemos olvidarnos de una serie de factores como el envejecimiento progresivo de la población, los cambios en las estructuras familiares tradicionales motivados por la incorporación de la mujer al trabajo y el incremento en el poder adquisitivo y la mejora del nivel de vida, que contribuyen a que este mercado este continuamente en crecimiento.

8. ¿Cómo competir en el mercado?

Los servicios básicos que prestan las viviendas comunitarias dentro del precio por plaza son: alojamiento, manutención, servicio de lavandería, servicio médico no presencial (localizable en casos de urgencia) y enfermería determinadas horas al día.

La mayoría de los centros ofrecen los mismos servicios básicos, por lo que una diferenciación en la prestación de servicios complementarios que mejoren y amplíen la oferta básica como pueden ser (fisioterapia, terapia ocupacional, peluquería, etc.) puede ser interesante a la hora de captar clientes.

El producto que ofrecen las viviendas comunitarias no es un bien físico, sino un servicio que se caracteriza por su naturaleza intangible. Por ello, el factor personal es fundamental para determinar el éxito o fracaso de la actividad.

Además de la competencia de otras viviendas comunitarias, hay que tener en cuenta también a los productos sustitutivos, que pueden restar clientela a estos centros si el cliente los identifica como similares, tales son los otros equipamientos definidos por la Xunta de Galicia: Residencias de la Tercera Edad, Apartamentos tutelados y centros de día. Además, existen diversos programas que pone en marcha la administración y que pueden influir en la captación de clientes (Programa Acollemento para as Persoas Maiores, Programa Vacacións de Saúde, Teléfono do Mayor,...).

En cuanto al precio, señalar que este suele diferir según se trate de un municipio u otro y que si tu vivienda oferta una serie de servicios complementarios no incluidos en el precio, deberás establecer la tarifa por su utilización.

9. ¿Cómo se dan a conocer a los clientes?

En este tipo de actividad, lo habitual es darse a conocer mediante la puesta en contacto con personal sanitario de los complejos hospitalarios y las trabajadoras sociales. Estas personas actúan como prescriptores del servicio, recomendando el centro a personas interesadas. Además, la Consellería de Familia, Xuventude, Deporte e Voluntariado envía periódicamente, a hospitales y ayuntamientos, el registro de centros, a través del cual pueden acceder a tu empresa. La inscripción en los registros de la Xunta se realiza una vez superada la inspección que realiza la Consellería de Familia, Xuventude, Deporte e Voluntariado.

Hasta ahora, las viviendas comunitarias apenas han hecho publicidad, ya que la mayor parte de los gerentes está relacionado con el sector sanitario (contacto hospitalario) y, además, la situación actual de exceso de demanda sobre oferta lo hacía innecesario.

Las acciones publicitarias utilizadas son buzoneo o anuncios en prensa comarcal o local con motivo de la apertura del centro.

Además, los centros suelen desarrollar una imagen corporativa mediante rótulos, tarjetas, facturas, etc., todos ellos con el logotipo de la vivienda.

10. ¿Qué partidas de inversión requiere una vivienda comunitaria? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?

Entre las partidas más importantes a las que se deberá hacer frente para iniciar la actividad podemos señalar: rehabilitación de la vivienda, mobiliario de las habitaciones, equipo informático y otros, gastos de establecimiento y puesta en marcha, elemento de transporte. La inversión más grande corresponderá a la rehabilitación de la vivienda.

En cuanto a las instalaciones en centros de atención a la tercera edad, existe una normativa que establece una superficie mínima útil de 9 m² para una habitación individual y 12 m² para una doble, superadas en la mayor parte de las viviendas existentes en la actualidad.

Tanto las habitaciones como los baños estarán dotados de timbres conectados a las zonas comunes; las duchas deberán estar a la altura del pavimento, con elementos para sujetarse en las paredes (asas de baño y barandillas), y las puertas serán de fácil apertura y cierre. Por lo que respecta a las habitaciones estarán dotadas de camas de 90 cm. como mínimo, mesita de noche, armario con llave, sillas con brazos, mesa de enchufe eléctrico (para el timbre o televisión) y sistema de iluminación adecuado. Toda la vivienda deberá disponer de calefacción central y será necesaria la existencia de ascensor para el acceso a las plantas superiores.

Las zonas comunes las componen principalmente: sala de estar, comedor, sala de lectura y cafetería.

En cuanto a los gastos, nos referimos a los desembolsos necesarios para el ejercicio libre de la actividad, incluso en el supuesto de que no hubiera clientela. Engloba tanto los variables, es decir que dependen del volumen de ocupación como los fijos, que son independientes del mismo.

Entre las partidas más relevantes podemos señalar: aprovisionamientos, energía eléctrica, gas, teléfono, servicios exteriores, consumibles, otros gastos de gestión (publicidad, material de oficina), tributos, sueldos y Seguridad Social, gastos financieros, amortización, seguros, gastos de mantenimiento.

Se deberá tener en cuenta que, durante un cierto tiempo al inicio de la actividad, los ingresos pueden ser escasos, por lo que será importante hacer una previsión para contar con fuentes de financiación hasta que se empieza a compensar el desfase entre ingresos y gastos. Esta situación se extiende entre el primer y segundo año desde el inicio de la actividad, según los casos.

11. ¿Cómo se organiza el personal y qué perfil profesional requiere?

En las viviendas de iniciativa mercantil, las más habituales en la zona y las que más interesan desde el punto de vista del emprendedor, la estructura organizativa suele responder al siguiente esquema:

Gerente	Dirección del local. Aprovisionamientos y recepción
Cocinero/ a	Área de cocina
Limpiadora/ s	Limpieza habitaciones
Cuidadoras	Cuidado y limpieza del anciano

Otro personal adicional puede estar formado por: auxiliar nocturno, gobernanta, auxiliar de cocina.

Este tipo de establecimiento cuenta con personal de apoyo, externo a la empresa, que sería: médico, enfermera, fisioterapeuta. A veces se cuenta con la presencia de voluntarios, principalmente de la Cruz Roja.

En estas empresas no existe una verdadera definición de puestos de trabajo, exceptuando el caso de la cocina. En muchos casos las limpiadoras y cuidadoras están encuadradas en un mismo epígrafe haciendo múltiples tareas.

De forma genérica podríamos hablar de una plantilla formada por 4-5 personas fijas y 2 discontinuas que cubren los turnos de fin de semana principalmente.

En las empresas de menor tamaño el empresario desarrolla la gerencia y con la ayuda de familiares desarrolla el resto de las tareas. En la mayor parte de los casos no tiene una formación profesional específica, por lo que necesita servicios externos.

En cuanto a la formación existen diferentes tipos de cursos dentro del programa FIP o el FORCEM. Algunos de estos cursos son: Auxiliar de enfermería en geriatría, alzheimer, gerontología y geriatría, enfermería geriátrica, cuidados paliativos.

12. ¿Qué ayudas existen para iniciar la actividad?

Existen varios tipos de ayudas a los servicios a la tercera edad. En el caso de las residencias en particular podemos destacar:

- Ayudas individuales a personas mayores.
- Ayudas a entidades de iniciativa social.
- Ayudas a ayuntamientos para servicios sociales especializados.
- Ayudas al establecimiento de empresas prestadoras de servicios a la tercera edad en centros residenciales asistidos.
- Ayudas a empresarios sin asalariados por la contratación de su primer trabajador fijo.

Existen a su vez un gran abanico de ayudas que pretenden facilitar el camino del emprendedor ofrecidas por la Consellería de Asuntos Sociais, Empleo e Relacións Laborais, IGAPE e ICO.

Entre los programas de ayuda que coordina la Dirección General de Empleo destacamos los apoyos a la contratación por cuenta ajena y el fomento del autoempleo y la economía social.

El IGAPE por su parte ofrece ayudas destinadas a favorecer la aparición de emprendedores, concesión de microcréditos para la adquisición de activos fijos

El ICO ofrece financiación en condiciones preferentes para las inversiones en activos fijos productivos por parte de las PYMES y también concede microcréditos para la puesta en marcha de pequeños negocios o microempresas.

13. ¿Qué organismos y páginas web me pueden ser útiles?

- Xunta de Galicia; www.xunta.es
- Instituto Galego de Promoción Económica: www.igape.es
- Instituto de Migraciones y Servicios Sociales (IMSERSO): www.seg-social.es/imserso
- Instituto Galego de Estatística: www.ige.xunta.es
- Portal de la Tercera Edad: www.tercera-edad.org
- Federación galega de residencias da terceira idade (fegarte): www.acolle.com/fegarte.html
- Observatorio de Personas Mayores: <http://imsersomayores.csic.es>
- IMSERSO: www.imserso.com
- Fundación de Estudios de Economía Aplicada: www.fedea.es
- Obra Social Caixa Galicia: www.obrasocialcaixagalicia.org
- Socialia: www.socialia.org
- Portal de la Tercera edad: www.tercera-edad.org
- Fundación Española de la Tercera Edad: www.f3e.com
- Grupo de Investigación en Xerontoloxía: <http://gerontología.udc.es>
- Instituto Xerontolóxico Galego: www.usc.es/jmmay/instituto.htm

14. NOTA DE LOS AUTORES

Colaboradores de la adaptación:

Concepción Penabad Otero, Técnico de Empleo do Concello de Muras.

Las referencias nominales suministradas en esta Guía, tales como centros de estudio, asociaciones, instituciones, ferias, páginas web, etcétera que el lector puede encontrar a lo largo de la lectura de este documento no pretenden ser una enumeración exhaustiva sino una muestra orientativa de las entidades detectadas durante la elaboración de este estudio. Es posible que existan otras referencias, similares a las citadas, que no han sido incluidas por no constituir tales relaciones el objetivo principal de la presente Guía.

Todos los datos relacionados con estadísticas, legislación, cursos, ayudas y cualquier otra información susceptible de ser actualizada, han sido obtenidos durante la realización de la presente Guía.

Santiago de Compostela, diciembre de 2004