

Lugar de encuentro para los mayores de la familia

FIRMA

La población envejece a pasos agigantados. Buena parte de nuestros mayores mantiene todas sus facultades en perfecto estado. No obstante, son muchos los que necesitan algún tipo de ayuda para desenvolverse en sus actividades cotidianas.

Aunque casi todas las mayores prefieren ser atendidos por sus familias, el frenético ritmo de vida al que nos vemos sometidos día a día concede escaso margen para atenderles como se merecen.

De esta forma los centros de día permiten que todas aquellas personas que no pueden valerse por sí mismas estén atendidas de día y que durante la noche continúen viviendo en su domicilio habitual, con lo que mantienen su relación familiar. En las zonas en que las plazas de residencias de ancianos no cubren la demanda existente, los centros de día se constituyen en una herramienta gerontológica complementaria a las residencias, paliando relativamente esa carencia de plazas. Así, se convierten en ciertos casos en paso previo al ingreso en un centro residencial: son la "sala de espera" de las residencias en donde el usuario o usuaria es atendida hasta que se libra una plaza en una residencia.

Los inicios

La tendencia demográfica en España indica un claro y progresivo envejecimiento de la población. Según el último informe del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales correspondiente al año 2000, existen en nuestro país más de 6,5 millones de personas mayores de 65 años, un 16,2% del total de la población. En el caso del País Vasco el porcentaje es algo superior al 16,9% lo que supone la exis-



El centro tiene que ofrecer una amplia variedad de actividades lúdicas.

tencia de más de 350.000 mayores residentes en la Comunidad Autónoma. El mismo estudio advierte que está cambiando el modelo que situaba a la mujer como cuidadora de personas de edad avanzada. Una atención que recaerá cada vez más en centros de día y residencias para la 3ª edad.

En un centro de estas características, el servicio básico que vamos a ofrecer incluye manutención, asistencia higiénico-sanitaria y actividades de dinamización social (lectura, talleres didácticos, juegos de

mesa, etc.). Podemos ofrecer otros servicios adicionales que cuentan con un gran éxito, como masajes, fisioterapia, peluquería, gimnasia, etc. Debemos distinguir dos categorías diferenciadas de usuarios: válidos y asistidos. En este último grupo tienen cada vez mayor presencia los enfermos de Alzheimer. En cuanto a las acciones de promoción de nuestro negocio, éstas han de dirigirse a los potenciales residentes, pero sobre todo, a sus familiares que son quienes en última instancia tienen la última

palabra. Los medios más habituales son los anuncios en prensa y televisión local, cuñas radiofónicas y los acuerdos para la derivación desde otras entidades que tratan con personas mayores (centros de salud, residencias de ancianos, instituciones públicas como Ayuntamientos, Diputación, Gobierno Vasco, etc.).

Locales

La ubicación o el emplazamiento de un centro de día es uno de los factores determinantes en la evolución del negocio. Es conveniente que hagamos un estudio de mercado antes de ponernos a buscar el lugar donde se instalará el centro: población de personas mayores, oferta de plazas tanto públicas como privadas, coste del alquiler o de compra del terreno, etc. No obstante, es recomendable que optemos por una planta baja, en una zona donde no exista competencia cercana y que, a la vez, tenga una población residente de poder adquisitivo medio-alto.

Equipamiento y plantilla

Es aconsejable que la instalación cuente con una superficie míni-

FICHA TÉCNICA

► **Negocio:** Centro de atención y cuidado a personas mayores en el que se dispensan servicios de manutención, asistencia higiénico-sanitaria y actividades de dinamización social.

► **Sector:** Servicios.

► **Requisitos administrativos generales:** Licencia de actividades e instalaciones, CIF y alta en el censo, alta en el IAE y en IVA o IRPF, legalización de libros, inscripción en Seguridad Social, inscripción de patentes, marcas e inmuebles.

► **Inversión:** A partir de 60.000 euros.

► **Personal mínimo:** 1 pedagogo/a o psicólogo/a, 1 trabajador/a familiar y 1 auxiliar de clínica.

► **Superficie:** Se aconseja una planta baja amplia.

► **Formación Mínima:** Desde formación profesional para los monitores hasta psicólogos/as.

► **Webs de interés:**

www.gizarte.net
www.inforesidencias.com
www.tercera-edad.org
www.redmayores.net
www.edad-vida.org
www.matiaf.net

ma de 200 m², con espacios separados para cocina, comedor, habitaciones para válidos y asistidos, servicios higiénicos (aseos, duchas), enfermería o sala de curas, unidad de rehabilitación, sala de actividades y, opcionalmente sala para gimnasia y patio de recreo. El centro deberá disponer de calefacción, ventilación e iluminación adecuada.

Para montar y poner en marcha un centro de día de tercera edad es fundamental que hayamos tenido algún contacto profesional con la atención asistencial o con el ámbito sanitario. Un buen complemento a esta experiencia puede ser alguno de los master especializados en este campo.

Es conveniente que nos hagamos con un equipo base formado por un pedagogo o psicólogo, un trabajador familiar o educador social y un auxiliar de clínica. La asistencia médica, de enfermería y fisioterapia puede ser propia o concertada con Osakidetza, o entidades privadas. También puede subcontratarse el servicio de comida y lavandería.

Ideas y claves de éxito

1 Trato cálido y humano. Es fundamental que el mayor se sienta como en casa. Para ello el centro debe ser acogedor y confortable. Pero lo más importante es el trato personal y la atención individualizada. Es, sobre todo, cuestión de ser muy humano.

2 Precios flexibles. Se debe ofrecer una parrilla amplia de

tarifas, distinguiendo entre servicios para válidos y asistidos. Así habrá precios mensuales, quincenales, a jornada completa, media jornada e, incluso, se pueden ofrecer servicios únicamente de comedor para que los potenciales residentes se animen a conocer el centro y empiecen a tener contacto con la gente y "hacer nuevos amigos".

3 Amplia gama de servicios. Se puede ofrecer, excepto alojamiento, una amplia gama de servicios complementarios que respondan a las necesidades de los usuarios/as: lavandería, peluquería, traslado al domicilio y un conjunto de actividades para que los residentes se encuentren como en casa, se diviertan y entretengan en el centro.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

► **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**
 ☎: 943 44 82 20
www.donostia.org
 ► **Departamento de empleo - Ayto. de Vitoria-Gasteiz**
 ☎: 945 16 12 22
www.vitoria-gasteiz.org/empleo

► **Debegesa (Eibar)**
 ☎: 943 82 01 10
www.debegesa.com
 ► **Durangaldeko Behargintza**
 ☎: 94 623 25 22
www.amankomunazgoa.com
 ► **Forlan (Muskiz)**
 ☎: 94 670 60 16
 ► **Goieki (Ordizia)**

☎: 943 16 15 37
www.goierri.org
 ► **Inguralde (Barakaldo)**
 ☎: 94 478 94 00
www.inguralde.com
 ► **Iraurgi Lantzen (Azkoitia)**
 ☎: 943 85 11 00
www.iraurgilantzen.net
 ► **Lan Ekintza-Bilbao, S. A.**

☎: 94 420 53 10
www.bilbao.net/lane-kintza
 ► **Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)**
 ☎: 94 616 90 88
www.leargarapen.org
 ► **Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)**

☎: 943 49 41 29
www.oarsoaldea.net
 ► **Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayto. de Galdakao**
 ☎: 94 401 05 80
www.galdakao.net
 ► **Tolosaldea Garatzen**
 ☎: 943 65 45 01
www.tolosaldea.net
 ► **Urola Garaiko**

► **Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)**
 ☎: 943 72 58 29
www.uggasa.com
 ► **Urola Kostako Udal Elkarte (Zarautz)**
 ☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

* En las agencias asociadas a GARAPEN se ofrecen servicios integrales de orientación y apoyo al autoempleo.
GARAPEN
 ☎ 94 420 53 19
www.garapen.net
 En la página de Autoempleo de Lanbide se ofrece una información útil y necesaria para la constitución de la empresa.
www.lanbide.net