Empresa e iniciativa emprendedora

ATENCIÓN A PERSONAS EN SITUACIÓN DE DEPENDENCIA

Dossier profesional específico

Pablo Castro Abad, María de los Remedios Cuevas Muñoz

EDITEX

Atención a personas en situación de dependencia

vamos a conocer...

1. Las empresas en el sector profesional
2. Emprendedor e intraemprendedor
3. Ventajas competitivas en el sector
4. La cultura empresarial: misión, visión y valores
5. Características del sector
6. La empresa y su entorno
7. El análisis D.A.F.O.
8. Investigación de mercado
9. Plan de inversión y plan de financiación
10. Análisis de gastos e ingresos
11. Análisis de la viabilidad económico-financiera
12. Plan de marketing
13. Recursos humanos
14. Formas jurídicas de las empresas del sector

RECURSOS CINEMATOGRÁFICOS

y al finalizar este libro...

- Conocerás el tipo de empresas que puede crear un emprendedor en tu sector profesional.
- Descubrirás la realidad económica de los pequeños negocios que operan en el ámbito productivo.
- Analizarás cómo obtener una ventaja competitiva sostenible.
- Serás capaz de crear un proyecto de empresa de tu sector profesional.

CASO **PRÁCTICO** INICIAL

situación de partida

David, Lola e Irene se conocieron en clase de Formación Profesional, en un Instituto de Educación Secundaria. Al principio no eran amigos, sino compañeros, pero tuvieron la oportunidad de realizar el módulo de Formación en Centros de Trabajo a través del Programa educativo europeo Erasmus, en Francia. Durante los tres meses que duró su estancia en París pudieron conocerse en profundidad, ya que compartían piso, y trabaron una gran amistad. Comprobaron la compatibilidad de sus caracteres, dado que los tres son serios y responsables. David y Lola son muy alegres y extrovertidos. Irene es algo más reservada, pero muy cariñosa en el trato cercano.

Una tarde de verano, dos años después de finalizar sus estudios, los tres amigos se citaron para recordar sus vivencias en el Programa Erasmus y charlar un rato. Inevitablemente hablaron de sus trayectorias profesionales: David estuvo trabajando durante un año y medio en una Residencia de Personas Mayores, si bien únicamente a través de sustituciones. En este momento se encuentra desempleado; Lola está trabajando desde hace ocho meses en un programa de atención domiciliaria promovido por un ayuntamiento y gestionado por una empresa privada; Irene ocupa un puesto como cuidadora personal de una mujer de mediana edad afectada por una gran invalidez física.

Charlando, poco a poco y de manera natural, los tres amigos dieron forma a la idea de crear su propia empresa de atención domiciliaria a personas dependientes, en una zona donde reside mucha población mayor y que aúna ciudadanos de diverso poder adquisitivo. Lola vive en este barrio desde pequeña y conoce perfectamente su realidad.

«¿Y el dinero?», preguntó David. «Poco necesitamos para empezar en este tipo de negocio, pero yo tengo algo ahorrado», respondió Lola. «Y los trámites?», inquirió ahora Irene. «Ya vimos en el módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora, que impartía el profesor D. Pablo, que son relativamente sencillos –contestó David–. Lo más importante es ofrecer un servicio de calidad, coordinándonos con otros profesionales, como el personal sanitario y el de servicios sociales: prestar un servicio profesional que cuide los aspectos asistenciales, los de recuperación y los afectivos».

Esa tarde surgió el compromiso de ponerse a ello al cien por cien: trabajar para que su idea se hiciera realidad. Convinieron también que el primer paso sería documentarse lo más posible, repasar apuntes, volver a consultar las webs de empresas y páginas específicas del sector, y finalmente redactar un plan de empresa para analizar la viabilidad del proyecto.

Los amigos salieron de esa tarde con un nuevo objetivo profesional, ilusionados y con las ideas claras sobre hacia dónde dirigir sus esfuerzos, convencidos de que su futuro pasaría por trabajar con determinación para alcanzar el éxito profesional, por el que están dispuestos a dar lo mejor de sí mismos.

Las empresas en el sector profesional

Dentro de la familia profesional de Servicios Sociales y a la Comunidad, vamos a analizar en este dossier las posibilidades de emprendimiento en el ciclo de Grado Medio de Atención a Personas en Situación de Dependencia.

En este sector, como en cualquier otro, los modelos de negocio no son algo cerrado: precisamente, la posibilidad de innovar en la forma de ofrecer el servicio puede ser un factor determinante para el éxito de la empresa.

En el sector de la Atención a la Dependencia, concretamente en el contexto en el que se desenvuelven los técnicos, los tipos de empresa más frecuentes son:

- Empresa de ayuda a domicilio para personas dependientes.
- Centro de día para personas mayores.
- Centro de día para personas dependientes.
- Centro de ocio y animación sociocultural para personas mayores.
- Piso tutelado para personas dependientes.

Siempre habrá que tener en cuenta la normativa específica de este tipo de servicio, que generalmente dependerá de las comunidades autónomas, pero en todas ellas cabe la figura del Técnico en Atención a Personas en Situación de Dependencia.

Para organizar esta clase empresas será conveniente, en muchas ocasiones, contar con promotores o socios que aporten otras titulaciones dentro de la familia profesional de Servicios Socioculturales y a la Comunidad, como la de Técnico Superior en Integración Social y la de Técnico Superior en Animación Sociocultural; también será importante la presencia de graduados universitarios en Educación Social, en Trabajo Social u otros del área sanitaria.

Innovación

Algunas tendencias de mejora e innovación durante los últimos tiempos en el sector son las siguientes:

- *La profesionalización:* tradicionalmente y aún hoy día, en muchísimas ocasiones los dependientes son atendidos exclusivamente por familiares o personas sin formación específica. La profesionalización, la formación y la presencia de titulados del sector son, en sí mismos, aspectos innovadores.
- *La necesidad de realizar una atención lo más integral posible*, junto con la coordinación de los diferentes profesionales y la formación de equipos interdisciplinares, donde lo médico, lo psicológico y lo social forman el conjunto de actuación con los dependientes.

- El principio de *no separar al dependiente de su entorno cercano*, por lo que ganan aceptación los servicios de ayuda a domicilio y los pisos tutelados de pequeña dimensión.
- La *flexibilización de la oferta de servicios*, con catálogos de servicios adaptados a todo tipo de situaciones y necesidades, cuidando tanto al dependiente como a su entorno, y teniendo siempre presente la conciliación de la vida familiar con la laboral.

Para un emprendedor, encontrar una línea de innovación propia puede ser la clave de su éxito, gozando aún de mucho recorrido los aspectos antes detallados.

Franquicias

La franquicia es una posibilidad a valorar. Para poder hacerlo, vamos a estudiar algunos datos:

AEF

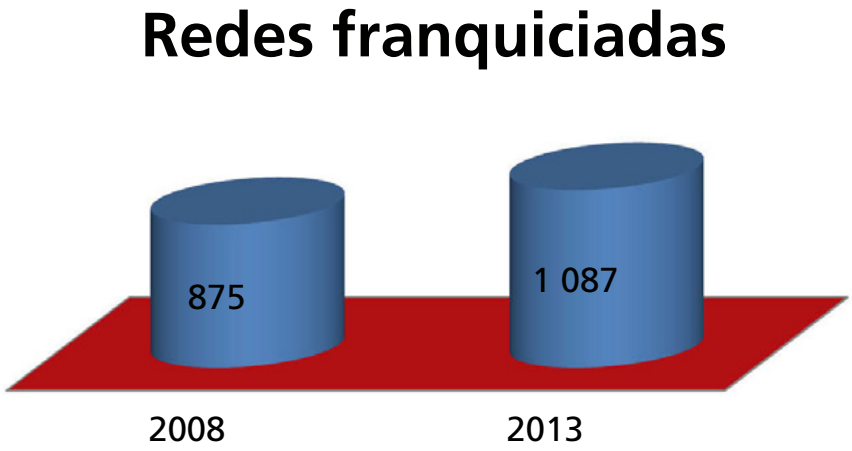
Asociación Española de Franquiciadores
<www.franquiciadores.com>

En relación con las franquicias en general

La Asociación Española de Franquiciadores, en su «Informe de la Franquicia en España 2014», ofrece la siguiente información:

- El sistema de franquicias español está compuesto por un total de 1 087 enseñas -un 4,5 % más que en 2012, año en el que se contabilizaron 1 040 redes-, de las cuales 887 son de origen nacional (un 81,6 %) y 200 provienen del extranjero (un 18,4 %).
- En total, constan 47 cadenas más que en diciembre de 2012.
- Comparando los datos de las franquicias entre los años 2008 y 2013: el número de redes se incrementó en un 24,2 % (pasando de 875 en 2008 a 1 087 en 2013); el número de establecimientos creció un 1,4 % (funcionaban 58 305 en 2008 por los 59 131 de 2013); la facturación descendió únicamente un 0,5 % (se facturaron 26 010 millones de euros en 2008 por 25 867,3 millones en 2013), y el empleo generado aumentó un 2,6 % (la franquicia daba trabajo a 235 929 personas en 2008 por las 242 140 ocupadas en 2013).

Pese a la crisis, los datos recabados entre 2008 y 2013 ofrecen un balance positivo, lo que pone de manifiesto que el sistema de franquicias va adquiriendo mayor importancia en el conjunto del tejido empresarial.



Podemos ver, en términos generales, las principales ventajas e inconvenientes de las franquicias:

Ventajas

- El prestigio de la marca garantiza la afluencia de clientes y asegura una mayor fiabilidad.
- Se logran mejores precios en los aprovisionamientos, al beneficiarse de las grandes compras que realiza el franquiciador.
- Se recibe una formación inicial que, junto a los elementos de gestión y los programas informáticos que aporta la franquicia, facilita un funcionamiento correcto del negocio y proporciona seguridad al promotor.
- Se asume un riesgo inferior, al menos en principio, al integrarse el negocio en una organización consolidada. Este menor riesgo no equivale a ausencia del mismo: basta con ver la cantidad de empresas franquiciadas que acaban finalmente cerrando.

Inconvenientes

- La franquicia no asegura, por sí misma, la rentabilidad de la empresa.
- El abono de derechos de entrada y los posteriores pagos de parte del beneficio a la franquicia.
- La falta de autonomía en la forma de prestar el servicio.
- Estar sometido a un contrato que delimita la forma de actuar en el negocio, dejando un margen de libertad de acción reducido en comparación con una empresa que se organice de manera completamente autónoma.

Franquicias: Portal de todos los negocios de franquicia en España

<www.infofranquicias.com>

En el ámbito de los servicios a domicilio

En este ámbito, muy ligado a la Atención a las Personas en Situación de Dependencia, el portal Infofranquicias.com nos ofrece los siguientes datos:

ESTADÍSTICAS DE FRANQUICIAS DE SERVICIOS A DOMICILIO			
Número de franquicias	34	Número de locales	462
Número de franquiciados	402	Canon medio	7 082 €
Número de centros propios	60	Inversión media	22 273 €

La oferta es extensa, pudiéndose elegir entre las opciones que más convengan a nuestro negocio y formar parte de una franquicia, muchas veces garantizada por una marca consolidada en el mercado. Podemos decir que existe gran flexibilidad en los requisitos y cierta garantía en el éxito, siempre que la elección sea adecuada.

Nos encontramos, por tanto, ante un sector en que la franquicia adquiere una importante presencia. Sin embargo, en la decisión de funcionar bajo este régimen hay que de valorar todas las ventajas e inconvenientes, tratándose de una decisión muy personal.

EJEMPLOS

En el siguiente enlace puedes acceder a páginas web de las principales enseñas de franquicias de servicios a domicilio:

<http://bit.ly/1jVlmvn>

Home Instead SENIOR CARE®
edades servicios sociales
Cuidando a tus mayores

Emprendedor e intraemprendedor

Un emprendedor es alguien que tiene una idea y es capaz de ponerla en marcha por sus propios medios, ofreciendo un producto o servicio al mercado en condiciones de ser adquirido por los demandantes.

Para ser emprendedor hace falta esa capacidad en un sentido amplio, que tiene que ver con el carácter y con posibilidades de cada uno. Por eso, antes de aventurarse al establecimiento de manera autónoma conviene reflexionar y hacerse unas preguntas clave.

Preguntas clave

- ¿Por qué quieres montar una empresa?
- ¿Tienes seguridad en ti mismo y eres capaz de transmitirlo?
- ¿Tienes la capacidad de trabajo suficiente para enfrentarte al reto de ser un emprendedor?
- ¿Cuál es tu ventaja competitiva?
- ¿Conoces bien los servicios que van a ser la base de tu negocio?
- ¿Crees que tienes formación y experiencia suficiente para llevarlo a cabo con éxito?
- ¿Podrás generar suficientes beneficios como para rentabilizar la inversión inicial y cubrir costes, incluyendo tu propio salario?
- ¿Eres una persona a la que motive la autonomía y la responsabilidad?
- ¿Crees que lograrás mantener tu empresa viva durante muchos años?

Recuerda que todo proyecto emprendedor ha de fundamentarse en una ventaja competitiva que nos permita entrar y mantenernos en el mercado. Esa ventaja puede residir en muchos sitios: en tu especial capacidad de trabajo, en tu virtuosismo profesional, un equipo diferente, una ubicación especial o un servicio innovador.

Y no hay que olvidar que, para emprender, es necesario tener unas capacidades específicas, actitudes que también se pueden adquirir y desarrollar y que nos guiarán hacia la superación personal.

El intraemprendedor. Emprendedores empleados

El emprendedor no es solamente el que crea una empresa, sino aquel que posee una idea que consigue desarrollar en su ámbito de trabajo.

Los trabajadores por cuenta ajena, e incluso el personal que trabaja para la Administración pública, también pueden desplegar estas habilidades en mayor o menor medida, desarrollando e implementando proyectos (propios o de otros) con espíritu de innovación, responsabilidad y autonomía.

Es importante que las empresas valoren a empleados que cuenten con ideas y capacidad emprendedora, pues constituyen la principal fuente de innovación.

La capacidad de motivar y de retener el talento por parte de las organizaciones es un aspecto capital en el actual contexto económico empresarial.

Cuando un futuro emprendedor, como lo puedes ser tú, implanta su proyecto, ha de tener en cuenta la necesidad de poner en valor las ideas de mejora y las capacidades innovadoras de los empleados con que necesite contar.

EJEMPLOS

Lola es aficionada a escuchar tertulias de economía en radio y televisión, y ha escuchado en muchas ocasiones que las pensiones de jubilación están sustentando en gran medida la economía familiar de hijos y nietos. Esta circunstancia está llevando a que la cuantía de dichas pensiones no alcance a atender las necesidades de nuestros mayores.

Recordemos que Lola trabaja en una empresa de atención domiciliaria. Ha observado la realidad de la situación: en su barrio, antes de la crisis, algunos mayores no altamente dependientes podían permitirse pagar a otras personas para que les ayudasen en tareas de limpieza, cocina, ayuda en el aseo, movilización…Sin embargo, con la necesidad actual de contribuir a la economía familiar no es posible dicha contratación.

Lola ha reflexionado sobre este problema y se le ocurre que su empresa, que cuenta con una amplia experiencia en el trato de mayores, podría ofrecer esos servicios de una manera más económica. En muchos casos, las personas mayores se encuentran en el mismo edificio donde ya se trabaja con otros mayores más dependientes, con lo que se ahorrarían costes de desplazamiento; además, la contratación de personas residentes en el barrio puede generar sinergias que abaratarían los costes del servicio.

Nuestra protagonista ha comunicado esta idea a la empresa, que agradece y valora mucho su aportación. Si bien ve difícil su desarrollo a corto plazo, ha prometido a Lola que, si se llega a poner en marcha, ella misma será la encargada de esa línea de actuación.