

GESTIÓN Y FORMACIÓN

Residencias para mayores, un negocio de futuro

El envejecimiento de la sociedad está provocando el auge y la profesionalización de centros para ancianos con discapacidad

BORJA VILASECA

Los españoles mayores de 65 años ya representan el 17% de la población (unos 7,5 millones de personas), un tercio de los cuales tiene algún grado de dependencia, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). Este progresivo envejecimiento de la sociedad está provocando el auge y la profesionalización de residencias, un negocio asistencial con mucho futuro. Prueba de ello es la aparición de varios másteres especializados, centrados en formar a empresarios con una dimensión más humana.

Los españoles quieren vivir en su casa toda la vida. Incluso en el caso de padecer alguna enfermedad propia de edades avanzadas y necesitar cuidados médicos diarios, casi ocho de cada 10 personas mayores de 55 años (el 78,1%) optaría por contratar servicios de atención a domicilio, según un estudio realizado en 2006 por la fundación Edad & Vida, dedicada a impulsar iniciativas que mejoren el ámbito económico y social de este colectivo. Este informe revela que el 16,3% de los consultados preferiría trasladarse a una residencia y sólo el 5,6% restante iría a vivir a casa de algún familiar.

El principal motivo para no ir a una residencia es que no todo el mundo puede sufragar los gastos. Ahora mismo, España cuenta con unas 3.600 residencias públicas y privadas, con un total de 273.000 plazas, cuyo precio medio se sitúa alrededor de los



En 2050, España será el tercer país más viejo del mundo, con un 35,7% de personas mayores de 65 años. M. SÁENZ

1.400 euros mensuales, según varios informes realizados por las firmas Deloitte y DBK. Los servicios a domicilio, por su parte, cuestan, como mínimo, unos 600 euros al mes.

Sin embargo, "a partir de los 65 años, entre el 5% y el 7% de las personas mayores se ven obligadas a acudir a una residencia para poder ser atendidas con garantías las 24 horas del día", afirma Josep de Martí, director de Inforesidencias.com, un portal de internet que cada año permite encontrar residencia a más de 10.000 jubilados en toda España.

En su opinión, "la necesaria homogeneización de este sector, que mejorará notablemente las

"Aunque es un trabajo muy exigente emocionalmente, merece la pena por la gratitud diaria que recibes de las personas para las que trabajas"

condiciones de estos centros, se producirá a partir de 2015", año en el que empezará a percibirse el impacto de la Ley de Dependencia, que entró en vigor el pasado 1 de enero. Esta ley exige que todas las residencias sean examinadas con el fin de que sólo sean homologadas las que cumplan con una serie de requisitos de personal y de normas de calidad.

A lo largo de las próximas décadas, las residencias van a asumir un papel destacado en la sociedad. Se estima que los mayores de 65 años representen el 20% de la población española en 2020 y el 35,7% en 2050, convirtiéndose así en el tercer país más viejo del mundo, por detrás de Co-

rea (38,2%) y Japón (39,6%), según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Y no sólo eso: se estima que unos 10.000 españoles tienen más de 100 años y que 1,4 millones de ancianos viven solos, sin nadie que los cuide, según el INE.

Por todo ello, "se trata de un mercado emergente, que posibilitará emprender negocios dignos y con mucho futuro", concluye De Martí. Con el fin de profesionalizar su funcionamiento, existen varios posgrados y másteres en gestión de residencias y servicios para las personas mayores, entre los que destaca el que oferta la escuela de Negocios IDE-CESEM; el de la Fundación Pere Tarrés (URL); el de la Asociación Madrileña de Residencias de la Tercera Edad (AMRTE); el del Instituto de Formación Continua (IL3, de la UB) y el del Instituto Superior de Estudios Profesionales (CEU).

Para dirigir cualquier negocio relacionado con la tercera edad, "lo más importante es combinar una eficaz gestión empresarial con una vocación humana y asistencial", asegura Ezequiel Martínez, director técnico de Gure-Etxea, en Barcelona, considerada en 2006 como la mejor residencia de hasta 50 plazas de toda España. Cuenta con un espacio de 1.000 metros cuadrados, donde conviven 50 ancianos y 25 trabajadores sociales. En opinión de Martínez, "aunque es un trabajo muy exigente emocionalmente, merece mucho la pena por la gratitud diaria que recibes de las personas para las que trabajas".

FERNANDO TRÍAS DE BES, EMPRENDEDOR Y ESCRITOR

"El verdadero emprendedor es el que consigue profesionalizar su pasión"

El mayor fracaso de todos es "dejar que el miedo te impida intentarlo"

B. V.

Cada vez hay más personas que se aventuran a montar un negocio propio. Sin embargo, se estima que entre el 70% y el 90% de estas aventuras empresariales no pasará del quinto año. "Las causas que ponen fin a estas iniciativas se encuentran en aspectos internos de los emprendedores, más que en circunstancias externas de sus empresas", afirma el escritor Fernando Trías de Bes (Barcelona, 1967), autor de los libros de *management* *La buena suerte* y *El vendedor de tiempo* (ambos de Empresa Activa) y de las novelas *Palabras bajo el mar* y *El coleccionista de sonidos* (ambos de Alfaguara). En su última obra, *El libro negro del emprendedor* (Empresa Activa), Trías de Bes analiza los factores que explican que tantas aventuras empresariales nunca lleguen a consolidarse.

Pregunta. ¿Por qué es tan difícil mantener un negocio con el paso del tiempo?

Respuesta. La mayoría de emprendedores que no logran mantener sus proyectos empresariales suelen estar obsesionados con su idea, la cual perciben como un tesoro. Pero cualquier idea, por muy buena que sea, tan sólo es una potencialidad. Lo importante es saber darle forma para que genere valor, un proceso del que depende el éxito final. Y no sólo eso: está demostrado que los negocios que perduran son los que tienen en cuenta su desarrollo sostenible, creando relaciones justas y equitativas con los diferentes actores implicados, de manera que todos salgan ganando.

P. ¿Qué particularidad tienen los emprendedores?

R. Emprender es un estilo de vida, no de trabajo. Así, ser emprendedor significa enfrentarse al mundo laboral desde la autonomía y la independencia, tomando decisiones libremente y asumiendo plenamente las consecuencias. En última instancia, el emprendedor es la persona que quiere aprend-

der a gestionar y aceptar la incertidumbre para seguir su propio camino en la vida. Esta filosofía es la misma que lleva a una persona a convertirse en un profesional autónomo o *free-lance*. El empresario, por otra parte, también se mueve en un mundo incierto, de manera que los que trabajan para él crean que ese mundo es seguro.

P. Es decir, que renuncia a firmar un contrato indefinido...

R. Exacto. De hecho, nadie puede asegurar el futuro; como mucho, los que se aferran a un contrato fijo obtendrán una indemnización en caso de ser despedidos... Pero la seguridad no existe. Lo que sí existe es el miedo a sentirse inseguro, que lleva a muchos a esclavizarse a trabajos que no les llenan y que les privan de ser dueños de su tiempo. Y todo para obtener una falsa sensación de seguridad. En estos casos, es importante no engañarse acerca de las causas que te mueven a tomar según qué decisiones.

P. ¿Cómo se reconoce al fal-



Fernando Trías de Bes.

"El empresario es la persona que se mueve en un mundo incierto para que los que trabajan para él crean que ese mundo es seguro"

so emprendedor?

R. El falso emprendedor es el que emprende con un motivo, pero sin motivación. Muchos inician este tipo de aventuras por factores externos, como estar en paro, odiar al jefe o a la empresa en la que trabaja, no querer recibir órdenes y tener libertad de horario, demostrar algo a los demás, ganar más dinero, etcétera. Sin embargo, la motivación nace del interior del ser humano y tiene que ver con descubrir quién eres para saber qué te gusta. Sólo por medio de este autoconocimiento uno puede cumplir con su destino profesional, que en muchos casos queda sepultado por el condicionamiento y las expectativas impuestas por los padres o por el entorno social y económico.

P. ¿Qué rasgo define a los verdaderos emprendedores?

R. El verdadero emprendedor es el que consigue profesionalizar su pasión. Y el mejor indicador para saber si eres correspondiente con la función que estás desempeñando es lo que sientes y experimentas en tu interior. Si eres feliz y estás alegre es que estás haciendo lo que debes en el lugar y momento oportunos.

P. ¿Y qué pasa con el fracaso?

R. El mayor fracaso de todos es dejar que el miedo te impida intentarlo. Independientemente del resultado final, las decisiones que tomas a partir de tu intuición interior siempre te reportan un valiosísimo aprendizaje.