

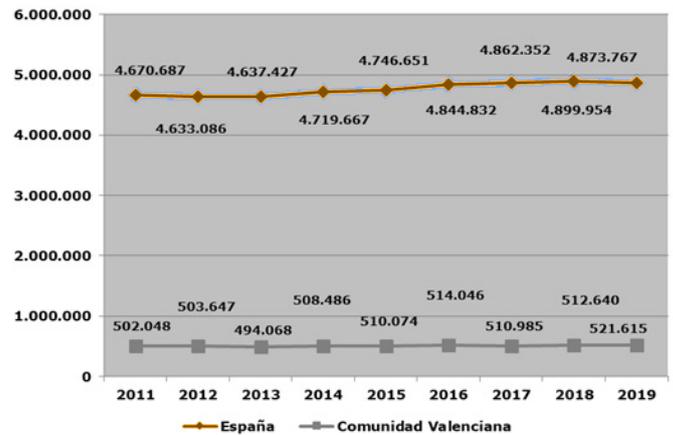
## CONTEXTO SECTORIAL

Los servicios sanitarios a la tercera edad comprenden servicios preventivos, asistenciales (primarios y especializados) y rehabilitadores.

La evolución del sector de los servicios sociosanitarios está marcada por el proceso de envejecimiento de la población. El segmento de población mayor de 65 años representa ya el 19,7% de la población valenciana.

Este colectivo es el mayor usuario de los servicios sanitarios. Así, el 36,1% de las altas hospitalarias registradas durante el 2020, corresponden a personas mayores de 65 años, lo que supone un incremento de un 3,24% en los últimos nueve años

## EVOLUCIÓN DE LAS ALTAS HOSPITALARIAS DE MAYORES DE 65 AÑOS, COMUNIDAD VALENCIANA



## DAFO

### AMENAZAS

- Existencia de un sistema sanitario público y gratuito.
- Necesidad de clientela con niveles económicos medios-altos.
- Existencia de oferta sanitaria privada genérica.
- Procesos de concentración de centros sanitarios.
- Dificultad en la fidelización de la clientela.

### OPORTUNIDADES

- Ampliación de la edad media e incremento del envejecimiento de la población.
- Incremento de residentes europeos de la tercera edad.
- Escasez de oferta especializada.
- Demanda creciente en zonas urbanas.
- Aumento de la calidad de vida de la población.
- Existencia de demanda insatisfecha en los servicios públicos.
- Desarrollo de planes públicos socio- sanitarios.

### PUNTOS FUERTES

- Estructura flexible en este tipo de empresas.
- Posibilidad de servicio de atención personalizada.
- Posibilidad de prestar un servicio de atención inmediata.

### PUNTOS DÉBILES

- Elevadas inversiones iniciales.
- Pequeño tamaño de las empresas.
- Dificultad para mantener ingresos durante los primeros meses.
- Necesidad de realizar un control de calidad del servicio prestado.
- Falta de planificación empresarial.

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### TAMAÑO DE MERCADO

La población valenciana asciende a 5.049.415 habitantes, de los que el 19,70% tienen más de 65 años.

Alicante, con un 20,10%, es la provincia más envejecida de la Comunidad Autónoma, seguida de Castellón (19,63%) y Valencia (19,43%).

### CLIENTES

Personas que, o bien tienen un problema de salud que requiere una solución, o bien se preocupan por su estado físico y buscan prevenir la aparición de enfermedades futuras mediante la realización de revisiones periódicas.

La cartera de clientela de una empresa de servicios médicos a la tercera edad está compuesta por tres grupos: particulares, centros geriátricos que subcontratan este servicio, y compañías de seguros médicos.

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

Es muy difícil conocer el número de empresas de servicios médicos a la tercera edad, ya que no existe ningún registro específico. Además, la mayoría de clínicas prestan sus servicios al conjunto de la población, por lo que muy pocas de ellas se especializan en un grupo concreto de población como es la población mayor.

Según las altas del epígrafe 942.1 Consultorías médicas, centros de socorro, sanitarios y clínicas de urgencia de Camerdata, en la Comunitat Valenciana existían 898 clínicas médicas en el año 2021, que se repartían entre las provincias de Alicante (294), Castellón (60) y Valencia (544).

El 56,65% de estas empresas no tienen personal asalariado, mientras que el 28,86% tiene contratadas a 1 o 2 personas.

Según el tipo de empresa, se pueden diferenciar dos tramos de facturación: las pequeñas clínicas independientes facturan hasta 300.000 € anuales, mientras que los centros clínicos fusionados superan esta cantidad.

## ¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

### SERVICIOS BÁSICOS

- Servicios preventivos.
- Servicios asistenciales especializados.
- Servicios de rehabilitación.
- Servicios de recuperación.

### SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Servicio de transporte (para desplazarse al centro).
- Asistencia a domicilio.

## CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE SERVICIOS MÉDICOS A LA 3ª EDAD TIPO

CNAE/SIC	85.12 / 80.50
IAE	942.1
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	266.400 euros
Localización	Zona urbana
Personal y estructura organizativa	Gerente, auxiliar administrativo, 2 técnicos auxiliares y 5 especialistas
Instalaciones	Oficina de 60 a 250 m <sup>2</sup>
Clientes	Personas mayores de 65 años
Herramientas promocionales	Directorios comerciales, imagen corporativa e internet
Valor de lo inmovilizado/Inversión	81.775 euros
Importe gastos anuales	111.177,69 euros
Resultado bruto (%)	16,33%

## RECOMENDACIONES

Diferencia tu oferta mediante variables de servicio, como reducción en los plazos, para que la clientela potencial esté dispuesta a pagar por una asistencia sanitaria que el sistema público le ofrece de manera gratuita.

Presta un servicio de calidad que te permita fidelizar a la clientela ocasional.

No existen muchas empresas especializadas en la atención médica a la tercera edad, promociona tu especialidad para darla a conocer entre la clientela potencial.

## ENLACES DE INTERÉS

[inclusio.gva.es](http://inclusio.gva.es) · [www.segg.es](http://www.segg.es) · [gestionydependencia.com](http://gestionydependencia.com) · [www.imserso.es](http://www.imserso.es) · [www.tercera-edad.org](http://www.tercera-edad.org) · [www.65ymas.com](http://www.65ymas.com)