

# CENTRO DE MAYORES EBENECER, S.L.



**“Decidín independizarme para desenvolver a miña visión dunha vivenda comunitaria”**

*Daría Campo Fernández*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Vivienda comunitaria
<b>Sector de actividade</b>	Servizos de limpeza, atención doméstica, terceira idade e nenos
<b>Nº empregados</b>	8
<b>Inversión inicial</b>	84.150 €
<b>Financiamento inicial:</b>	O investimento inicial foi financiado cun préstamo bancario e cunha axuda do programa EMEGA. A partida máis importante do investimento (a casa) foi aportada por nós, e o seu valor non está incluído no importe que se cita como referencia (84.150 €)
<b>Web:</b>	
<b>Municipio:</b>	Lalín, Pontevedra
<b>Ano creación:</b>	2005

## Descrición do proxecto

Trátase dunha vivenda comunitaria que alberga 12 persoas (o máximo que permite a normativa). Ofrecemos un trato familiar, unha dedicación exclusiva e un coidado persoal para que o maior sintase en compañía e na súa casa. O concepto de vivenda comunitaria dista moito do de unha residencia masificada. Nunha vivenda existe comunicación, os seus inquilinos séntense escoitados e comprendidos, e iso é o que necesitan. Coñecemos os seus gustos a todos os niveis (alimentación, ocio, etc.). Todos participan da vida e colaboran nos quefaceres diarios.



## Datos empresa

### Claves do éxito

Son unha persoa cunha dedicación de 24 horas. Aínda que non estea presente na vivenda, controlo absolutamente todo (se comeron, se están ben...) É fundamental estar moi involucrada en todos os aspectos do negocio, xa que se trata dun campo moi complexo, e sobre todo, xogamos con seres humanos e xente moi maior, polo que levas o traballo a casa.

No plano persoal, axúdame o meu carácter apaixonado e perfeccionista, e necesito controlalo todo (aínda que iso tamén pode supor un problema xa que ás veces resulta imprescindible delegar).

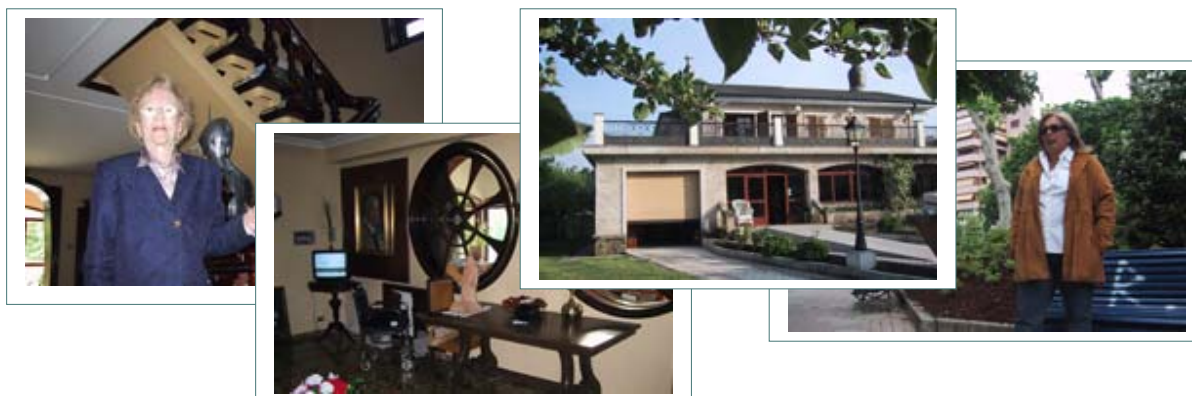
Outra das claves é a compenetración de todo o grupo de traballo, estamos moi unidos e formamos unha grande familia.

### Situación actual

Tiven varios proxectos para implantar na miña vivenda comunitaria, mais as dificultades coas que me estou atopando (sobre todo a nivel de normativas moi estritas) supoñen unha forte barreira para desenvolvelos.

### Perfil cliente

Os meu clientes son persoas maiores que non presentan problemas de invalidez (aínda que co tempo, chegan a desenvolver problemas de saúde debido á súa avanzada idade). Ademais, cando chega un cliente, non lle podes dicir que terá que abandonar a vivenda cando se poña enfermo. Estás tratando con seres humanos e é a miña política que se queden ata o fin.



## Idea inicial

Desde pequena gustáronme as persoas maiores, tanto a min como a meus fillos. Cando traballaba na residencia privada, decidín independizarme para desenvolver a miña visión dunha vivenda comunitaria. E axudoume a materializar a idea en empresa o feito de contar cun chalé a 20 km. de Ourense, un lugar apracible, tranquilo e moi agradable. Cunha serie de adaptacións, converteríase nun lugar ideal para establecer unha vivenda comunitaria.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Unha das maiores dificultades é que non existen axudas para establecementos privados a nivel servizos sociais. Por outra parte, a normativa que regula as vivendas comunitarias é moi rixida. Existe un número máximo de doce persoas que pode albergar unha vivenda comunitaria. Todos os integrantes da vivenda deben ser persoas válidas. Ademais a adaptación arquitectónica é moi complexa e custosa. Todos estes requisitos tan estritos foron orixe de moitos problemas e desilusións, aínda que pouco a pouco fóronse superando. Canto ás ameazas, a máis importante é que existen proxectos de fundacións e da Administración para construír residencias de grande capacidade. Iso constitúe unha fonte de competencia moi intensa para as pequenas empresas

## Perfil promotores

Daríá Campo posúe formación especializada nos campos de xeriatria e medicina natural. Achega experiencia profesional en dous residencias da terceira idade, nos sectores público e privado. Desde nena estivo vinculada ao mundo empresarial, traballou con seu pai, empresario do sector do moble e posteriormente, abriu un herbario de Maurice Mességué. A empresa conta con dous socios máis.

## Aptitudes necesarias

A máis importante é o amor polo que fas, gozar co teu traballo. Moitísima valentía e capacidade de sufrimento e de superación. Cada día supón un novo reto e un risco constante.



## Guía de Actividad

**Sector do moble** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

## Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta**  
**O reto que supón**

## Formación

**¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?**

**¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?**

## Anecdotario

