

# Impacto social de las empresas innovadoras a favor de la vejez: Startups SAD Home Care\*

Jazmin Camacho Hernández<sup>1</sup>, Sandra Pàmies Tejedor<sup>2</sup>

## Resumen

*Emergen desde 2016 hasta la actualidad un total de 60 empresas en España y Francia dando respuesta a tres necesidades percibidas por la población, tres nichos de mercado cubriendo las demandas de las familias; dando pues, respuesta a 3 grandes tipos de necesidades de la población diferentes atendiendo a las diferentes manifestaciones del envejecimiento y dando lugar a 3 grandes modelos de negocio radicalmente diferentes entre sí. Dichos negocios emergen como Startups con un servicio totalmente adhoc.*

*El envejecimiento satisfactorio y no patológico, El envejecimiento patológico y no satisfactorio y El envejecimiento productivo y no productivo son las tres necesidades de la población abordadas, con las que Startups como Alenvi (Francia) y Oui Care Groupe (Francia y España) muestran un impacto social y económico a favor del Servicio de Atención a Domicilio, a favor de las personas mayores.*

*Palabras clave:* Startups, Home Care, Servicio de Atención a Domicilio, gerontólogos, cuidadores de personas mayores en el domicilio.

## Abstract

A total of 60 companies in Spain and France have emerged from 2016 to date, which have addressed three main needs that were raised by the population. Three niches in the market covering the demands of families; thus, responding to three major needs of the population addressing the different symptoms of aging and caring. Three large business models that are radically different from each other. These businesses emerge as Startups with a totally adhoc service.

The three main areas addressed were the satisfactory and non-pathological aging, pathological and unsatisfactory aging and productive and non-productive aging. The work done by Startups such as Alenvi (France) and Oui Care Groupe

(France and Spain) have demonstrated a very positive social and economic impact when providing Home Care Service for the elderly.

Keywords: Startups, Home Care, Home Care Services, Gerontologists, Caregivers of older adults at home.

## Introducción

En consecuencia al evidente impacto demográfico sobre el envejecimiento poblacional y a la evidente necesidad percibida por parte de las familias en contratar en el hogar a un/a trabajador/a familiar - cuidador/a, emergen desde 2016 hasta la actualidad un total de 60 empresas en España y Francia dando respuesta a las demandas de las familias;

**ISSUE N°2**  
**DICIEMBRE**  
2018

**Recibido:**  
19/10/2018

**Aceptado:**  
01/11/2018

(\*) Contextualización de las 60 startups que emergen desde 2016 hasta la actualidad en Francia y España.

(1) Licenciada en Gerontología, Presidente de Gerontólogos en Acción S.A.S. México. Universidad Estatal del Valle de Toluca.

(2) Psicóloga y Gerontóloga Social, Psicogerontóloga activa en QIDA Home Care y Formadora del Ciclo Formativo de Grado Medio 'Atención a personas en situación de dependencia' - Generalitat de Catalunya - Institut Obert de Catalunya. Barcelona, España. Universitat Rovira i Virgili, Universidad de Barcelona, Sorbonne Universités París.

*Impacto social de las empresas innovadoras a favor de la vejez: Startups SAD Home Care*

dando pues, respuesta a 3 grandes tipos de necesidades diferentes atendiendo a las diferentes manifestaciones del envejecimiento y dando lugar a 3 grandes modelos de negocio radicalmente diferentes entre sí. Dichos negocios emergen pues como Startups y no como empresas directamente consolidadas ya que ofrecen un servicio totalmente adhoc y modificable en función de las actuaciones de la competencia, de las economías de escala y de la validación en el mercado de su idea de negocio, es decir, de su viabilidad; ejecutándose la idea primogénita de negocio con un servicio mínimo viable.

Contextualizando, las Startups analizan la necesidad del mercado y ofrecen un servicio específico acorde al anhelo del mercado; tienen en común:

- Que desarrollan modelos de negocio innovadores.
- Que operan con costes mínimos <<producto mínimo viable>>, inferiores a las empresas tradicionales.
- Que crecen rápidamente, se caracterizan generalmente de un capital-riesgo.
- Que disponen de financiación principalmente con la participación de inversores privados o business angels.
- Que no requieren de grandes inversiones de capital para desarrollarse y escalar; además, independientemente de las barreras de entrada, el uso de la tecnología facilita el desarrollo de las economías de escala por lo que fácilmente se consiguen ingresos.
- Que su principal herramienta de trabajo es la red, por lo que se focalizan necesariamente en estrategias de marketing online.
- Que se focalizan en la automatización de procesos por lo que realizan manuales de procesos internos.
- Que cuentan con trabajadores altamente cualificados y vocacionales con tal de garantizar su progresión.
- Que se someten a una constante y modificable evolución porque se basan en el proceso Lean Startup.

Puede pasar, pero que se automaticen rápidamente los procesos organizativos y exista un retorno de la inversión importante por lo que sus respectivos directivos tomen la decisión de franquiciarse y adquirir otras marcas con tal de escalar considerablemente e internacionalmente, como bien ha sido el caso de Oui Care Groupe e Interdomicilio cuya evolución

explicamos en los dos próximos apartados.

**El proceso de envejecimiento: Tres necesidades percibidas – Servicio a la necesidad – Tres nichos de mercado en España y Francia**

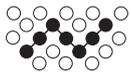
El envejecimiento, así como el envejecimiento satisfactorio y no satisfactorio, patológico y no patológico, productivo y no productivo, es estudiado por la Psicogerontología, que se enmarca en el ámbito de la Psicología y de la Gerontología. El significado etimológico del término <<Gerontología>>, proviene de la unión del vocablo griego “geron, gerontes” (los más mayores) con “logos” (tratado). Trata de conocer el perfil psicológico de las personas mayores, así como de identificar y analizar los límites entre el envejecimiento productivo y no productivo y el envejecimiento satisfactorio y no satisfactorio de la sociedad así como del envejecimiento patológico y no patológico.

- El envejecimiento satisfactorio y no patológico concibe el envejecimiento independientemente de deterioros cognitivos (fronto – subcorticales así como la Enfermedad de Huntington, la Enfermedad de Parkinson, la Parálisis Supranuclear Progresiva, de demencias corticales así como la Enfermedad de Alzheimer y de demencias fronto – temporales y con cuerpos de Lewi) y de psicopatologías.

- El envejecimiento patológico y no satisfactorio, por lo tanto, concibe todas aquellas personas que sí padecen alguna de las enfermedades anteriores y que consecuentemente sufren una disminución de autonomía y funcionalidad en las ABVD y AIVD – actividades básicas de la vida diaria y actividades instrumentales de la vida diaria respectivamente. Ciertamente un proceso de envejecimiento podría considerarse patológico y aun así satisfactorio ya que ambos no son excluyentes pero son escasos dichos casos. Ejemplificándolo una persona cuyo proceso de envejecimiento es patológico podría ser satisfactorio en el caso en el que pudiera llegar a ser funcional y autónoma, requiriendo pues poca o nula ayuda externa.

- El envejecimiento productivo y no productivo hace referencia al proceso en el que una persona pasa de ser activa a no serlo, pasa de aportar valor a la sociedad a no aportarlo; pasa de producir a no producir debido pues a su posible enfermedad neurocognitiva y/o posible deficiencia motora.

Según Gerontólogos expertos en Psicogerontología, Psicología General Sanitaria, Psicogeriatría y Gestión



Camacho Hernández, Pàmies Tejedor

Centrada en la Persona como Ángel Moreno de España, Frederique Lucet de Francia, Lucía Pardo y M<sup>a</sup>José Aguilera de España, Gerontólogos en Acción de México, Iván Sánchez y José Luis Buenache también de España, la figura de especialistas en personas mayores – *es decir en Gerontología especializados en envejecimiento* – es un punto clave para el valor añadido que una empresa de servicio a domicilio puede y debe ofrecer para garantizar realmente el bienestar de las personas mayores. Además es muy importante para promover el Envejecimiento Activo también contar con un especialista en Sociología y/o Trabajo Social. Es por esto que es interesante promover en España un espacio de Networking en el que las Startups puedan compartir sus modelos de negocio de calidad con tal de implantar e incluir al Gerontólogo con el objetivo de mejorar el servicio a las personas mayores a nivel estatal; tal y como ya se organiza en Francia en eventos vinculados al Servicio a la Persona ‘Service à la Personne’.

Sin embargo, las metodologías en España y los planes de calidad paralelos al modelo de negocio financiero aún están por trabajar. Según defienden Gerontólogos expertos en el Modelo Internacional de la Atención Integral Centrada en la Persona (AICP) como Teresa Martínez, los cuidadores tienen un papel fundamental y debemos pasar a la acción para garantizar tanto la AICP como el bienestar de los cuidadores; porque el bienestar del cuidador es el bienestar de la persona mayor.

Además, desde Dignetik se fomenta la Gestión Centrada en la Persona (GCP) con profesionales expertos en prácticas de gestión organizacional fundamentadas en la reflexión y en el debate ético, ofreciendo herramientas para hacer posible el trato digno y el empoderamiento de las personas. Es interesante pues que desde todas las Startups se fomente dicha Gestión Centrada en la Persona con tal de ofrecer un Servicio a Domicilio lo más íntegro posible.

Porque en primera y última instancia se trata de identificar las habilidades preservadas de las personas mayores para poder empoderarlas y evitar en la medida de lo posible síndromes geriátricos, posibles empeoramientos así como el fenómeno de los Abuelos Esclavos – explicado por Sònia Díaz y José Luis Buenache fundadores de la Asociación SIENA – o el tan famoso y recurrente Efecto Burnout o Síndrome del Trabajador Quemado.

### **Tres necesidades percibidas : Tres nichos de mercado:**

En definitiva, afloran tres necesidades percibidas por la población general en España y Francia en relación a las personas mayores lo que se traduce en tres nichos de mercado y por lo tanto en tres modelos de negocio de Servicio de Atención a Domicilio diferentes.

- En primer lugar: las personas mayores de 65 años con un proceso de envejecimiento claramente patológico y no satisfactorio, con enfermedades neurocognitivas crónicas (neurodegenerativas y/o neuropsiquiátricas) que permanecen en el domicilio y requieren un/a cuidador/a formado/a y 24h/7 así como un equipo preparado para valorar a la persona mayor, acompañar al/la cuidador/a y capacitarle durante el proceso. Personas que pueden ser generalmente derivadas de centros de Salud Mental y/o Centros de Día con escasos recursos para afrontar la situación. Dicho colectivo requiere pues de un/a cuidador/a a largo plazo para favorecer el proceso de vinculación de apego y un soporte continuado por la startup prestadora del servicio de atención a domicilio.

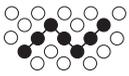
Dicho nicho de mercado dará lugar a startups o empresas focalizadas en ofrecer un servicio probablemente local pero focalizado en el modelo Internacional de la Atención Integral Centrada en la Persona. Ver anexo 2.

- En segundo lugar: las personas mayores de 65 años cuyo proceso de envejecimiento es de inicio insidioso y patológico pero relativamente satisfactorio, que empiezan a manifestar sintomatología patológica pero muestran aún autonomía y requieren un/a cuidador/a formado/a durante unas horas diarias con tal de dar soporte en las ABDV y AIDV y con tal de empoderar.

Dicho nicho de mercado dará lugar a startups o empresas registradas como Agencias de Colocación cuya visión empresarial pasa por facilitar el trabajo temporal dado que gestionan la contratación así como los reemplazos rápidamente. Ver anexo 2.

- En tercer lugar: las personas mayores de 65 años cuyo proceso de envejecimiento se caracteriza de una de las dos descripciones anteriores pero cuyos familiares perciben la necesidad de 10 o menos horas semanales del trabajo de un/a cuidador/a por lo que requieren la intervención práctica de una startup o un marketplace para encontrar rápidamente perfiles de profesionales adecuados a las demandas de este caso.

Dicho nicho de mercado dará lugar a startups y/o



### *Impacto social de las empresas innovadoras a favor de la vejez: Startups SAD Home Care*

marketplaces que ejercen como intermediarios prácticos entre las familias y los/las profesionales formados en Técnico/a Sociosanitario, Técnico/a en Atención a Personas en Situación de Dependencia, Técnico/a en Cuidados Auxiliares de Enfermería cuya visión empresarial pasa por intermediar entre ambas demandas – búsqueda de cuidador/a // búsqueda de empleo. Ver anexo 2.

#### **Impacto social y económico: SROI – Ejemplificación del caso Alenvi.10 y Oui Care Groupe Interdomicilio**

De entrada los modelos de negocio de Servicio de Atención a Domicilio en Francia y España son incomparables pues sus respectivos Sistemas de Gobierno son radicalmente diferentes. Mientras que en Francia existe una ayuda pública importante para los trabajadores en el hogar así como una nueva Ley respecto al fenómeno ‘Baluchonage’, en España el séptimo convenio de Dependencia vinculado a la Ley de la Dependencia estipula un salario muy bajo a los profesionales del Servicio de Atención a Domicilio – en adelante SAD; aunque cabe decir que en el SAD cabe la posibilidad de ejercer de modo multiempleo y optar a un salario prominentemente más alto. Sin embargo, desde la Gerontología se considera que dicho salario tan bajo promueve la rotación y el Síndrome del Trabajador Quemado o Efecto Burnout; por lo que se defiende imperativamente un modelo de negocio que revalorice la profesión, que dé cabida a la comunidad y trabajo en equipo entre trabajadores de SAD y que considere a los/as profesionales en Gerontología en el equipo. Es por esto que explicamos el Caso Alenvi Francia y seguidamente explicamos el Caso Oui Care Groupe Francia franquiciado con reciente adquisición de Interdomicilio España.

#### **1 - El Caso Alenvi Home SAS, Francia**

ALENVI es la primera Startup de Servicio de Atención a Domicilio que cuenta con ‘Auxiliares d’envie’ es decir, Auxiliares con ambición y que cuenta además con la figura del Psicogerontólogo. Porque uno de sus valores es la atención centrada en la persona conociendo el amplio espectro de enfermedades neurodegenerativas. Y porque para Alenvi cuidadores somos todos los que tengamos actitud y vocación, no sólo aquellos que hayan cursado un técnico sociosanitario. Alenvi tiene

muy en cuenta la formación de los cuidadores pero tiene aún más en cuenta la aptitud y la actitud para cuidar, por esto cuentan con auxiliares, con estudiantes, con psicólogos y un largo etcétera.

#### **El retorno de Inversión de Alenvi Home SAS**

Proyección 2025: más de 262 millones de euros y un SROI de 2,34€ por € invertido.

Según Desnoës (2017), Co-Fundador, Alenvi ha sido creado para responder a una paradoja, una paradoja que concuerda con la expuesta por Mather (2012), citado por Jurado, Mataró, Pueyo (2013) precisamente: hay un incremento progresivo de personas mayores susceptibles a enfermedades neurodegenerativas, con un deterioro, pero gracias a que son progresivamente más capaces de regular sus afectos negativos estamos consiguiendo que mantengan sus habilidades relativamente preservadas potenciando su autonomía en la Atención a Domicilio.

Tal como comenta Desnoës el gran número de personas mayores dependientes, vulnerables a las enfermedades neurodegenerativas aumentará en los próximos 15 años. Estas personas tienen y tendrán necesidad de un acompañamiento a domicilio centrado en la estimulación y en las relaciones personales:

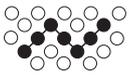
- 1.Manteniendo la preservación de sus habilidades en las actividades de la vida diaria, es decir, su autonomía;
- 2.Estableciendo relaciones de apego gracias a personas de confianza;
- 3.Siguiendo consejos de profesionales especializados en personas mayores

Siendo la finalidad primera retrasar lo máximo posible la institucionalización de las personas beneficiarias en un Centro Residencial de atención a las personas mayores.

#### **2.- El caso Oui Care Groupe, Francia**

O2 Care Services se reinventó a Oui Care en 2016. El Grupo Oui Care nace posteriormente a O2, siendo su Presidente y Fundador Guillaume Richard.

Oui Care es un grupo de Servicio de Atención a Domicilio y Servicio a la Persona francés que agrupa marcas como O2 Care Services, Interdomicilio, AssiDom, SilverAlliance, France Presence, Apéf



Camacho Hernández, Pàmies Tejedor

Services, La Conciergerie, etc.

Oui Care nace posteriormente a O2 Care Services – siendo su presidente Guillaume Richard; de hecho, O2 es fundada en 1996 por Richard siendo la primera marca de servicio a domicilio en Francia.

Siendo especialistas en múltiples áreas de la vida diaria como el cuidado de niños, la jardinería, la alimentación y el acompañamiento a personas mayores y en situación de dependencia; la marca O2 Care Services cuenta ahora mismo con 13500 colaboradores y 300 agencias (150 de las cuales son franquicias), sirviendo a su vez a 60000 clientes en toda Francia.

La marca O2 es además conocida por haber generado empleo a muchas personas en Francia. Con 5000 reclutamientos de media por año todos con Contrato Indefinido.

De 2008 a 2013, O<sub>2</sub> ha sido la primera empresa generadora de empleo en Francia según el estudio de mercado de Xerfi Groupe y con 6100 empleos creados durante este período.

#### El retorno de Inversión de Oui Care Groupe

*Proyección 2025: más de 283 millones de euros y se dirige a los mil millones de euros.*

#### OUI CARE adquiere en 2018 AssiDom

Oui Care Group, refuerza su liderazgo en servicios humanos con la adquisición de AssiDom, ayuda a domicilio especialista en Francia para las personas mayores y con discapacidad. AssiDom fue creado en 1993 por Anne Bourdariat, después de 15 años de experiencia como trabajadora social al servicio de personas con dependencia.

Anne Bourdariat, Fundadora y Gerente de AssiDom:

*“Conozco a Guillaume desde hace años y compartimos los mismos valores: respeto por las personas, rigor y reciprocidad. Explica Anne Bourdariat, Fundadora y Gerente de AssiDom. “Era importante que mi empresa fuera un día parte de un Grupo que diera vida a estos valores. Este día ha llegado y es un verdadero reconocimiento de mi trabajo y el de mi equipo, así como mi participación con las personas en situación de dependencia”.*

Guillame Richard, Fundador y Presidente del Grupo Oui Care:

*“Estamos muy contentos de darle la bienvenida a AssiDom a nuestro Grupo. Compartimos los valores de esta compañía y su fundadora, Anne Bourdariat, que ha hecho un trabajo fantástico desde 1993. Anne liderará la integración de AssiDom porque tenemos mucho que aprender de ella. Nuestro objetivo es continuar y consolidar su trabajo mientras aportamos nuestra experiencia “; dice Guillaume Richard, CEO de Oui Care. “Por otra parte, Assidom aporta su experiencia, lo que nos permitirá ampliar nuestra oferta a los clientes y con los empleados que buscan este tipo de relación contractual. “*

#### Cifras del Grupo Oui Care:

Actualmente, 1,2 millones de franceses se encuentran en una situación de pérdida de autonomía. Serán más de 2 millones para 2040, debido al alargamiento de la vida, el aumento del número de personas mayores y el de las personas con enfermedades neurocognitivas. El soporte domiciliario es la solución preferida por el 76% de los franceses en caso de pérdida de autonomía. 8,3 millones es el número de cuidadores, según las cifras del INSEE.

El Grupo OUI CARE se especializa en servicios de atención domiciliaria en Francia. Sobre la base de 17.500 empleados, 450 sucursales y 7 marcas enfocadas a la atención a las personas mayores, el grupo de atención Oui Care contribuye al bienestar diaria de 100.000 familias trayéndolos servicios de atención domiciliaria de calidad: mantenimiento del hogar, cuidado de niños, apoyo a personas mayores o personas con discapacidades, servicios de jardinería y conserjería.

OUI CARE, Groupe. En 2018, bajo todas sus marcas, el Grupo OUI CARE espera alcanzar una facturación de 283 millones de euros y se dirige a los mil millones de euros en 5 o 7 años.

#### Conclusión

El envejecimiento y todo lo que enmarca, ha tomado por sorpresa a diversos países, los cuales incluso lo han considerado un problema de salud pública, económica y social. Requiriendo de acciones oportunas, de calidad y objetivas que hagan frente a este fenómeno.



### *Impacto social de las empresas innovadoras a favor de la vejez: Startups SAD Home Care*

Tal es el caso del surgimiento de las Startups - Empresas innovadoras en brindar servicio de atención integral a personas adultas mayores a domicilio - logrando así que el envejecimiento pase a ser considerado una oportunidad de emprendimiento para diversas personas y/u organizaciones, que trabajan a favor del envejecimiento, la vejez y las personas adultas mayores, tal es el caso de las 60 empresas que existen actualmente en España y Francia.

Es preciso mencionar que el reconocimiento, la viabilidad y el éxito de las startups, dependerá absolutamente de un Equipo Ejecutor, de una Atención Integral Centrada en la Persona, actualizaciones constantes del equipo interdisciplinario, cumplimiento de normas de operatividad, Ética profesional y una administración oportuna que se traduce en su capacidad de atracción de personas interesadas en sus servicios - clientes ideales - y en la fidelización de los mismos; por lo tanto en sus métricas y en el retorno de la inversión.

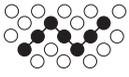
Ofrecen un servicio totalmente adhoc y modificable en función de las actuaciones de la competencia, de las economías de escala y de la validación en el mercado de su idea de negocio, es decir, de su viabilidad; ejecutándose la idea primogénita de negocio con un servicio mínimo viable gracias al impacto de Internet y Redes Sociales; y dando respuesta a tres grandes necesidades de la población:

1. El envejecimiento satisfactorio y no patológico
2. El envejecimiento patológico y no satisfactorio,
3. El envejecimiento productivo y no productivo.

Consideramos imprescindible una revisión posterior (2019/2020) respecto al impacto social y económico en Home Care contemplando UK, EEUU, España, Francia y México.

### Referencias

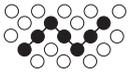
1. Alenvi Home SAS (2018). Retorno Social de la Inversión. Recuperado de: [https://www.silvereco.fr/wp-content/uploads/2018/03/Rapport-d\\_C3\\_A9tude-SROI-Alenvi-HAATCH.pdf](https://www.silvereco.fr/wp-content/uploads/2018/03/Rapport-d_C3_A9tude-SROI-Alenvi-HAATCH.pdf)
2. Analyzing the costs of informal care for persons with dementia in Spain (2015). Journal of Promotion Management. Recuperado de: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10496491.2015.1051398>
3. Asistencia Sexual (2017) Perfil profesional y competencias del Gerontólogo 2016. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/TH/perfilcompetenciasgerontologia.pdf>
4. Arnau Ripollès, S. (2017). El modelo de asistencia sexual como derecho humano al autoerotismo y el acceso al propio cuerpo: un nuevo desafío para la plena implementación de la filosofía de vida independiente.
5. Coduras, M., del Llano, J. (2016). Libro de Sanidad Española en Cifras. Círculo de la Sanidad: Fundación Gaspar Casal. Recuperado de: [http://www.cesm.org/wp-content/uploads/2017/03/LIBRO\\_SANIDAD\\_ESPANOLA\\_EN\\_CIFRAS\\_2016.pdf](http://www.cesm.org/wp-content/uploads/2017/03/LIBRO_SANIDAD_ESPANOLA_EN_CIFRAS_2016.pdf)
6. Franco, P., Ruiz, B. (2017) Trabajo de ayuda a domicilio en España: hogar y cuidados. Mujeres migrantes trabajadoras en el hogar: UGT Sindicato Unión General de Trabajadores.
7. Recuperado de: [http://www.ugt.es/sites/default/files/el\\_trabajo\\_de\\_ayuda\\_a\\_domicilio\\_ugt\\_fesp\\_sep\\_2018\\_def\\_0.pdf](http://www.ugt.es/sites/default/files/el_trabajo_de_ayuda_a_domicilio_ugt_fesp_sep_2018_def_0.pdf)
8. Feil, N.(1982). Validation : the Feil method. Edward Feil Productions.
9. International Labour Office (2013). Domestic workers across the worlds. Global and regional statistics. Recuperado de: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_173363.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_173363.pdf)
10. López, F. (2012). Sexualidad y afectos en la vejez. Madrid: Pirámide.
11. Mateos, R. (26/01/2013). Del Intervencionismo a la Prohibición. La Vanguardia.
12. Leyva-Moral, J. M. (2008). La expresión sexual de los ancianos: Una sobredosis de falsos mitos. *Índex de enfermería*, 17(2), 124-127.
13. Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad. Hospitalización de las personas mayores en el domicilio. Sistema Nacional de Salud CMBD (2010). Costes de Hospitalización. Información y Estadísticas Sanitarias. Recuperado de: <https://www.mscbs.gob.es/estadEstudios/estadisticas/docs/001-Hospitalizacion.pdf>
14. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2005). Cuidados de las personas mayores en los hogares españoles: IMSERSO. Recuperado de: <http://www.imserso.es/InterPresent1/groups/imserso/documents/binario/cuidadosppmmhogares.pdf>
15. Proyecto HAD 2020. Coste de Hospitalización Domiciliaria (2016). Sociedad Española de Hospitalización a Domicilio. Recuperado de: <http://www.sehad.org/proyecto-had2020/docs/dossier-ministerio-had20202.pdf>
16. Prieto Ramos, Osvaldo (1999). Gerontología y Geriátrica. Breve resumen histórico. Recuperado de [http://bvs.sld.cu/revistas/res/vol12\\_2\\_99/res01299.htm](http://bvs.sld.cu/revistas/res/vol12_2_99/res01299.htm)



*Camacho Hernández, Pàmies Tejedor*

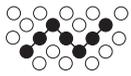
*Anexo I. Elaboración Pàmies (2018)*

<b>PAÍS</b>	<b>FRANQUICIA OUI CARE GROUPE</b>  <b>Adquisición de Marcas</b>  <b>Startups rentables y empresas consolidadas</b>
<b>España.</b>	Interdomicilio
<b>Francia.</b>	O2 Care Services France Presence Apef Services La Consergerie O2 Assidom Silveralliance



*Impacto social de las empresas innovadoras a favor de la vejez: Startups SAD Home Care*

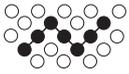
<b>PAÍS</b>	<b>FRANQUICIA DOMUS VI</b>
	<b>Expansión Marca</b>
<b>España.</b>	DOMUS VI
<b>Francia.</b>	DOMUS VI



Camacho Hernández, Pàmies Tejedor

Anexo II. Elaboración Pàmies (2018)

<b>STARTUPS   ESPAÑA 2018</b>			
<b>STARTUPS   EMPRESAS LOCALES FOCALIZADAS EN AICP Y con probable proyección nacional.</b>	<b>AGENCIAS DE COLOCACIÓN LOCALES</b>	<b>AGENCIAS DE COLOCACIÓN NACIONALES</b>	<b>OTRAS</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Qida (Caring Well S.L)</li> <li>2. L'Onada Serveis</li> <li>3. Gerosol Asistencial.</li> <li>4. Mayores Capacidades.</li> <li>5. Domus Vi.</li> <li>6. Vital Tarragona.</li> <li>7. Egar 365</li> <li>8. Sanz SAD Sant Cugat</li> <li>9. Yeyehelp</li> <li>10. Assisvita</li> <li>11. Fundependents</li> <li>12. Sedome S.L Servicios Sociosanitarios.</li> <li>13. Cuore Care S.L.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>14. Iguales asistencia domiciliaria.</li> <li>15. La Cruz Azul</li> <li>16. Feliz Vita</li> <li>17. Vivedia</li> <li>18. Persones Barcino</li> <li>19. Mikelats</li> <li>20. Anayet Mayores</li> <li>21. Kuidalia</li> <li>22. Institucioibars</li> <li>23. Edades Servicios Sociales</li> <li>24. Mayores Vida</li> <li>25. Tu mayor amigo S.L</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>26. Interdomicilio.</li> <li>27. Cuideo (Cuida Care Marketing S.L).</li> <li>28. Cuidum (Cuidum Tech S.L).</li> <li>29. Wayalia (Cuidame Home Care S.L).</li> <li>30. Home Server (Ayuda a Domicilio Sociosanitaria Home Server S.L.</li> <li>31. Aiudo.</li> <li>32. Eulen Sociosanitarios</li> <li>33. Sanitas</li> <li>34. Cuidelia</li> <li>35. Yocuido</li> <li>36. Zapmeta</li> <li>37. Asisted</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>38. Joyners</li> <li>39. Familiados</li> <li>40. Yoopies</li> <li>41. Micuidador</li> <li>42. Care Europe GmbH</li> </ol>



*Impacto social de las empresas innovadoras a favor de la vejez: Startups SAD Home Care*

<b>STARTUPS   FRANCIA 2018</b>		
<b>STARTUPS   EMPRESAS LOCALES FOCALIZADAS EN AICP Y con probable proyección nacional.</b>	<b>AGENCIAS DE COLOCACIÓN LOCALES CON PROYECCIÓN NACIONAL</b>	<b>OTRAS</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Alenvi Home SAS</li><li>2. Heureux à Domicile.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>3. Apef Services</li><li>4. Assidom</li><li>5. La conciergerie</li><li>6. O2 Care Services</li><li>7. Silver Alliance</li><li>8. Aladom</li><li>9. Family-net</li><li>10. Vitalliance</li><li>11. Senior Compagnie</li><li>12. Vitame</li><li>13. Petits Fils</li><li>14. Adhap Services</li><li>15. Jemepropose</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>16. La Maison Felippa</li><li>17. Famileo</li><li>18. Yoopies</li><li>19. Je me propose</li></ol>