

TALENTOS QUE ARRIESGAN

Del cuidado de niños al de mayores

Vitalia factura dos millones de euros con sus 10 centros de día actuales

PEPE VARELA

“Aunque no lo parezca, nací en México. Soy española de ascendencia nórdica”, explica Catalina Hoffmann, una mujer inquieta que “a los 26 años ya era empresaria”, según cuenta. “La gente, cuando escucha mi apellido por primera vez, piensa que soy una científica alemana de 80 años, lo que despierta confianza”, añade la emprendedora, que no es científica ni alemana, pero sí la fundadora de la red de centros de día Vitalia, con 10 establecimientos en el territorio español. Y que prevé que, en breve, sean muchos más. De momento, ya se han firmado 22 franquicias; “recibimos una media de 23 candidaturas al mes”, asegura Catalina, mientras en su mesa se acumulan 760 solicitudes nacionales e internacionales. “Incluso nos han llamado de Uruguay, Chile y México”, dice.

Licenciada en medicina y especializada en terapia ocupacional, a los 33 años esta descendiente de Pedro Muñoz Seca sintió nacer su vocación empresarial trabajando en algo muy diferente: atendiendo a bebés prematuros en un hospital. Fue entonces cuando una cuestión comenzó a dar vueltas en su cabeza. “Todo el mundo quiere cuidar a los niños, pero ¿y a los ancianos?”. Ella lo iba a hacer.

Cuando Hoffmann habla de Vitalia lo hace como si se tratase de su hijo. “Es que es una compañía que he creado desde abajo”. “Recorrí las calles de Madrid hablando a la gente de Vitalia. Y así es como conseguí abrir el primer centro, en enero de 2004, en un local de 200 metros cuadrados y 40 usuarios”. Ellos fueron los primeros en saber lo que era el Método Hoffmann, un sistema desarrollado por la propia empresaria y que, en lo básico, consiste en un tratamiento terapéutico basado en el estudio del pasado, presente y entorno de cada usuario. “Vi que en muchos centros se agrupaba a las personas según patologías, sin tener en cuenta el grado de desarrollo de sus enfermedades. Nosotros analizamos cada situación particular y a partir de los datos obtenidos adaptamos un programa de intervención”, asegura. “Hemos comprobado que de este modo el mayor gana tanto en calidad de vida como en aptitudes cognitivas, físicas y sociales”, agrega.

Ha pasado el tiempo y esta emprendedora de gesto y maneras cálidas saborea las mieles del éxito. Sin embargo, no siempre fue así. Los comienzos fueron duros, aunque supo sacar provecho de aquel tiempo de espinas y negativas: “Al principio, cuando abrimos el primer centro, la gente me



Catalina Hoffmann creó la compañía Vitalia, que cuenta con 10 centros de día en España.

Perfil

► Cosmopolita de formación y con tiempo de residencia tanto en Estados Unidos como en México, **Catalina Hoffmann** completó su formación médica con un Programa de Desarrollo Directivo en IESE Business School.

Proyectos

► **Continuar con la expansión empresarial de Vitalia**, sobre la base de centros propios y franquicias, a un ritmo no mayor de 10 centros por año. Por ahora, recibe 23 solicitudes mensuales y acumula más de 700 peticiones.

miraba con recelo cuando veía que era una persona joven. En este sector, la confianza es vital. Y entonces desconfiaban de nosotros. El primer año solo se ocuparon cinco plazas”, recuerda.

Al entrar en un centro Vitalia llama la atención su luminosidad, limpieza y amplitud de espacios. No se parece en nada al tradicional centro de mayores. El modelo es diferente, tanto como para que la Universidad de Harvard haya tomado a la compañía como ejemplo de emprendimiento. “Asistí a una conferencia impartida por una profesora de allí. En un momento dado dijo que en España no existían casos de emprendedores. Yo levanté la mano, expliqué mi caso de atención sociosanitaria, algo que llevan años tratando de implantar en EE UU”. Y es que en Vitalia se ofrecen desde chequeos y valoraciones médicas has-

ta servicios de comida a domicilio, “incluidas cenas y fines de semana”, revisión de la nevera por si se tienen alimentos caducados, acompañamiento al médico...

Con la Ley de Dependencia (“al principio impulsó la demanda, pero ahora los ritmos entre comunidades autónomas son muy diferentes”) y con centros públicos de día vacíos, la Administración ha llamado a las puertas de Vitalia para que gestione algunos de sus centros. “Se dan cuenta de que lo que ofrecemos no son aparcaderos. Una plantilla compuesta por médicos, fisioterapeutas, enfermeros, terapeutas ocupacionales, trabajadores sociales, neuropsicólogos y auxiliares de geriatría se encargan de que esto no suceda”. Y así parecen haber dado con la fórmula, como atestiguan los dos millones de euros facturados en 2010. ■

TEXTOS Y DOCUMENTOS

Empresas con mucho corazón

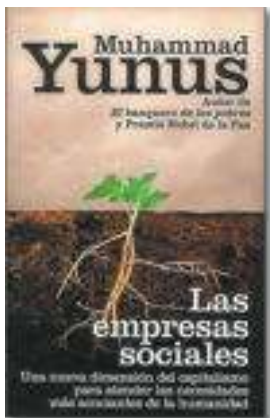
El banquero de los pobres ofrece nuevas enseñanzas

LAS EMPRESAS SOCIALES

Mohamed Yunus
Paidós
ISBN 978-84-493-2495-6

J. P. V.-G.

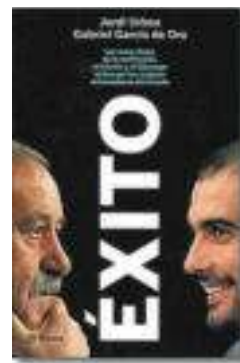
Una empresa social es toda aquella cuyo fin no es maximizar los beneficios, sino ayudar a satisfacer necesidades básicas de algunos grupos de población, especialmente los más pobres. No se trata de un modelo alternativo a la empresa tradicional, sino de un complemento destinado a resolver problemas específicos: educación, asistencia sanitaria, distribución de alimentos... Este tipo de compañías no tiene pérdidas ni ganancias, y quienes invierten en ellas solo recuperan su dinero pasado el tiempo sin recibir dividendo alguno. Su única satisfacción es la de ayudar a los demás.



El autor de este libro es el profesor de economía bangladesí Mohamed Yunus, conocido como el banquero de los pobres y célebre por haber fundado el Banco Grameen para canalizar su gran aportación a la historia de la economía: los microcréditos. Premio Nobel de la Paz y premio Príncipe de Asturias de

la Concordia, Yunus está de actualidad por su reciente destitución como director de la institución que fundó por parte del Banco Central de su país, al que el propio fundador cedió hace tres décadas la mayoría del capital y la capacidad de designar a sus dirigentes.

Yunus explica en su nueva obra cuál es su idea de empresa social, a la que se refiere como “última etapa” de un trayecto. Esta etapa consiste, según el autor, en “crear y hacer realidad la idea de una nueva forma de capitalismo y un nuevo tipo de empresa basada en la actitud desinteresada de las personas”. Un buen ejemplo de empresa social es la formada conjuntamente por Danone y el grupo Grameen con la misión de mejorar la nutrición de los niños de Bangladesh fabricando yogures nutritivos a bajo coste. ■



ÉXITO

Jordi Urbea y Gabriel García de Oro
Planeta
ISBN 978-84-08-10149-9

“Ningún jugador es tan bueno como todos juntos”. La frase, de Alfredo Di Stéfano, resume el espíritu de este libro que lleva por subtítulo “las once claves de la motivación, el triunfo y el liderazgo, vistas por los mejores entrenadores del mundo”. Eso es lo que ofrece: consejos de Vicente del Bosque, Pep Guardiola, José Mourinho y Luis Aragonés, entre otros, sobre cómo se construye, dirige e incentiva a un grupo de personas con el objetivo de llegar a lo más alto. ■



DIRECCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS

María Ángeles Gallego Águeda y Cristóbal Casanueva Rocha
Pirámide
ISBN 978-84-368-2450-6

España sigue siendo líder en el mercado turístico mundial, pero no puede dormirse en los laureles porque la competencia aprieta. Este libro, escrito por profesores de la Universidad de Sevilla, aborda los grandes retos a los que se enfrentan los directivos de las empresas del sector: análisis de problemas, búsqueda de oportunidades, toma de decisiones, comunicación, gestión de personal... ■