

Página de inicio > Reportajes > Empresas

 Enviar por e-mail  Imprimir  Aumentar texto  Reducir texto

Viernes 2 Julio 2010

Vitalia exportará sus franquicias a Europa y Latinoamérica

La compañía ha recibido diferentes propuestas procedentes tanto de Portugal e Italia, como de México, Brasil y Argentina.

Vitalia ha comen zado a preparar su expansión geográfica en dos direcciones: Europa –sobre todo, en Portugal e Italia– y Latinoamérica –México, Brasil y Argentina– por la cercanía cultural y la valoración similar que en estos países se hace de la familia y de los mayores.

Sin embargo, a corto plazo, la compañía concentrará sus esfuerzos en España. Por ahora, sus responsables ya han anunciado su intención de conceder **cinco licencias más** entre Madrid, Comunidad Valenciana, Castilla-León y Extremadura, pero la cifra podría incrementarse ya que sus proyectos establecen un máximo de **diez aperturas por año**. De esta forma, **Vitalia** conseguiría posicionarse en la mayor parte de las capitales españolas.



Compartir con Vitalia la filosofía de proporcionar calidad de vida a las personas mayores, así como ofrecer un tratamiento especializado, profesional y cálido constituyen los requisitos esenciales para trabajar en Vitalia

Y todo ello, a pesar de la **crisis** por la que atraviesa España a unque para **Catalina Hoffmann**, directora general de la compañía, tiene su explicación: “El sector de la **atención profesional al colectivo senior** constituye un mercado anticíclico y la **recesión** le afecta en menor medida puesto que la necesidad de **cuidados al mayor** no desaparece”.

De hecho, este negocio experimenta un **crecimiento exponencial** debido al **envejecimiento de la población** y los **centros de Vitalia** no han apreciado una disminución de la demanda en estos tiempos, “más bien lo contrario”, precisa Hoffmann. No obstante, este operador tiene en cuenta las **dificultades económicas** por las que atraviesan algunos de los **familiares** de sus usuarios y ha apostado por ofrecer una elevada **flexibilidad de horarios**, con una oferta de servicios “a la carta”, a los que pueden acceder toda clase de rentas.

En cuanto a los **inversores**, los directivos de **Vitalia** destacan que “el grado de demanda resulta muy elevado” ya que reciben una media de 23 candidaturas mensuales para abrir **nuevas franquicias** con el sello de **Vitalia**. “No obstante, hemos observado una ralentización en la obtención de **préstamos** debido a las **restricciones crediticias** y, por ello, hemos firma do acuerdos con diferentes entidades –como BBVA o Banco Sabadell–, para ofrecer **condiciones preferentes de financiación** a nuestros franquiciados”.

¿Qué hay que hacer para abrir una franquicia de Vitalia?

Los **franquiciados** deben creer y compartir el objetivo de **Vitalia**. Es decir, “dar **calidad de vida** a los mayores, por lo que no debe dejarse en manos de inversores cegados por la rentabilidad”.

De hecho, el primer paso consiste en realizar una primera **entrevista personal** con ellos para comprobar si comparten la **filosofía de Vitalia**. Si por las dos partes existe acuerdo de continuar, se entrega al futuro franquiciado la **información económica** para el debido estudio y valoración del negocio. A continuación, acuerdan una **reserva de zona** para buscar un local y, al mes y medio, firman el contrato.

Búsqueda

ENTREVISTAS

“Nuestro principal reto es mejorar la calidad de vida de los mayores gallegos”



Beatriz Mato, ingeniera industrial, fue elegida diputada por primera vez en el Parlamento de Galicia en las elecciones de 2005. En 2009, con la victoria del PP en las municipales, fue designada para ocupar el cargo de...

Recibe nuestras noticias por correo

Servicio ofrecido por **FeedBurner**

Publicidad

Quizás esté sufriendo
Degeneración Macular Asociada a la Edad

1001004000



Suscríbete a nuestra edición impresa y recibe los 11 números de N&G por sólo 20 euros al año.

BUSCADOR DE EMPLEO

>> Pincha aquí <<



Participa en los debates sobre el sector



[LinkedIn](#)
[Facebook](#)
[Twitter](#)

AGENDA DE EVENTOS

« Julio 2010 »

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

ENCUESTA

La formación de los trabajadores de una empresa es para usted...

- Primordial. Los directivos tendrían que promover la formación por encima de otro tipo de cuestiones.
- Secundaria. Los trabajadores deben incorporarse a la plantilla con la formación correspondiente y centrarse en su labor.
- Opcional. Se debe dejar al trabajador la libertad de escoger si seguir formándose o no.

[Ver resultados](#)

La inversión inicial para un centro de día tipo de 400 metros cuadrados es de alrededor de 310.000 euros



El trabajador de los centros de día Vitalia debe tener una formación adecuada y a una experiencia previa.

la visibilidad y la superficie acristalada.

Perfil heterogéneo

No resulta imprescindible contar con una **formación sanitaria** para invertir en uno de estos establecimientos, puesto que la gestión diaria será responsabilidad del director del mismo. "El perfil es heterogéneo", así lo asegura **Hoffmann**, quien apunta que algunos de los **franquiciados** se implican en la operativa diaria de los centros, mientras que otros prefieren delegar la gestión en la dirección y realizar un **seguimiento** a una mayor distancia.

La **central franquiciadora** ofrece, entre otros servicios, **apoyo y asesoramiento** continuo, tanto en los momentos previos a la apertura como a lo largo de la **vida operativa del centro**, así como en la **selección de personal**, por lo que la búsqueda de los diferentes perfiles se simplifica para el inversor. Todo ello, hace que sea posible no sólo **abrir un centro Vitalia**, sino proporcionar la **calidad asistencial** que exige, puesto que esto debe ser el diferencial de la marca.

Las propuestas se estudian desde dos perspectivas. Por una lado, la **actitud** y el **propósito** que pretende alcanzar el posible inversor al desarrollar su actividad y, por otro, desde el punto de vista financiero para asegurar la **capacidad de inversión**.

Precios

la **inversión inicial** para un centro tipo de 400 metros cuadrados es de alrededor de **310.000 euros** y incluye todo lo necesario para abrir el establecimiento: reforma del local, mobiliarios, canon de entrada a la red, tramitación de licencias... a la hora de buscar una localización geográfica, se valora la **población** en el radio de acción, en particular, la **población mayor de 65 años**. en cuanto al local, se debe tener en cuenta la extensión, su distribución inicial,

[Aviso legal](#)
[Política de privacidad](#)
[Contacto](#)
[Sindicación](#)

JÚBILO COMUNICACIÓN S.L. Todos los derechos reservados.

La reproducción total o parcial de los contenidos de esta web sin citar a gestionresidencial.com está terminantemente prohibida.

Optimizado para Internet Explorer 6.0 y 7.0. Resolución: 1024 x 768

