

## **Del cuidado del abuelo a la expansión internacional**

**Entrevista a Manel Santacana, director general de SimonSenior: “Hace veinte años no teníamos residencias ni alternativas; había que buscarlas.”**

Manel Santacana es el director general de SimonSenior, empresa especializada en soluciones para la tercera edad. La compañía surgió hace más de veinte años a raíz del caso personal de Santacana, que vio lo necesarias que eran las soluciones para la tercera edad, a causa de la enfermedad de su abuelo, y decidió buscar la forma de facilitar las cosas a la gente mayor y a sus cuidadores. Dos décadas después, la empresa calcula que de aquí a tres años tendrá un volumen de negocio superior a los veinte millones de euros. Aun así, sus fundadores destacan por encima de todo la contribución a la autonomía y la mejora de las condiciones de vida de la tercera edad que pueden hacer a través de SimonSenior.

¿Cómo surge SimonSenior?

La primera de las tres empresas surgió hace veinte años, cuando a mi abuelo le detectaron Alzheimer. En aquel momento, en el Penedès, vimos que no había suficientes adaptaciones para casos como el suyo. Vivíamos en el campo y no había ni residencias ni alternativas. Buscamos una cuidadora, pero no había profesionales. A menudo, cuando encontrabas alguna, si no podía venir a trabajar te quedabas de nuevo sin alternativas. El sector estaba aún poco desarrollado.

Desde ese punto de vista, ¿idearon la empresa desde una iniciativa personal?

Vimos a través de nuestra propia experiencia que había una gran necesidad social. Y nos dispusimos a llenarla. Primero creamos una empresa de servicios para personas mayores que vivían en casa, Mam Serveis Seniors. Empezamos como una empresa de profesionales que contrataba profesionales de la geriatría y los ponía en contacto con clientes.

Después creamos una compañía dedicada al equipamiento de residencias, Equip Integral. Y hace unos diez años detectamos que la gente mayor no quiere vivir en una residencia, siempre que pueden prefieren vivir en casa. Nos dimos cuenta de que había que apostar por las adaptaciones a domicilio y con una amplia cartera de productos que respondiese a todas las necesidades posibles. Abrimos la primera tienda de ‘La botiga de l’avi’, que expandimos a España y Portugal.

El año pasado abrieron la tienda online, con decenas de productos. ¿Qué valores diferenciales tiene esta plataforma respecto a otras similares?

Con la llegada de la crisis percibimos lo difícil que es mantener un comercio abierto. Una tienda de

150 m2 necesita tener tres o cuatro trabajadores, y en muchos casos la situación no era sostenible. Vimos claro que teníamos que buscar nuevas alternativas, y por eso apostamos por abrir un canal en línea donde vender nuestros productos.

Nuestra experiencia de veinte años en el sector nos da una gran cantidad de contactos con profesionales, administraciones y proveedores de todo tipo, que nos convierten en un referente en el sector. Esto nos diferencia respecto a otras tiendas en línea.

Hace unos meses se aliaron con Simon Holding. ¿Qué les aporta este cambio?

Nosotros habíamos hecho una expansión a nivel europeo, pero Simon Holding, que quería pactar con nosotros desde hacía dos años, nos permitirá realizar un gran paso adelante a nivel mundial. Ellos quieren trabajar mucho la domótica y la información. Cada vez hay más personas mayores que viven en casa, ya sea sola o en pareja, con hijos que ya se han ido de casa, y ven que tienen que adaptar sus hogares cambiando algunas cosas a los usos que necesitan. Simon Holding nos puede ayudar a la internacionalización, ya que tienen una estructura mundial y apuestan por la innovación. Puede ser un gran salto adelante.

SimonSenior prevé obtener un volumen de ventas de 3,5 millones de euros este 2014, y crecer de forma importante los años siguientes hasta llegar a los 21,3 millones en el 2017. ¿Qué considera que necesita más la gente mayor para tener cubiertas sus necesidades?

Nosotros trabajamos en dos líneas. Lo que llamamos tercera edad, y la cuarta edad. La tercera edad es aquella que va desde los 65 hasta los 75-80 años. Gente muy activa, con ganas de hacer cosas, de moverse y con inquietudes. Tienen su propio coche, quieren su propio móvil y necesitan soluciones. Por ejemplo, alguien que tiene un audífono y quiere evitar acoplamientos, o necesita un teléfono móvil con la pantalla y las teclas grandes para poder utilizar una aplicación de mensajería. Por otra parte, está la cuarta edad, o aquellas personas con menos autonomía, que diríamos que empieza a partir de los 80 hasta el fin de sus días. Aquí el paciente es muy importante, pero también hay que tener en cuenta y buscar soluciones para los cuidadores, que necesitan productos para facilitarles el realizar la higiene a su familiar o las actividades cotidianas.

**Datos de contacto:**

Sònia Verdú  
Responsable de Comunicación  
937268877

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Sociedad](#) [Personas Mayores](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>