

La política es un acto de equilibrio entre la gente que quiere entrar y aquellos que no quieren salir (Jacques Bengtsson)

# EL MUNDO

MÁLAGA

EDICIÓN: MÁLAGA  
www.elmundo.es

Precio: 1,30 euros. Con Cuentame: 3,95 € más.  
Con Filósofos: 12,90 € más. Con Disney: 2,90 € más

SÁBADO 19 DE ENERO DE 2008  
Año XV. Número: 6.606

# YO

dona

yodona.com

**Moda**  
Precolecciones:  
la primavera  
estalla con  
flores y color

# DITA

**VON TEESE**  
"Quiero devolver  
al striptease  
el glamour de  
los 40"

**Sociedad**  
CÓMO  
SOBREVIVIR A  
LA SUBIDA  
DE PRECIOS...  
SIN DEJAR  
DE COMER

**ESPECIAL  
BELLEZA**  
PUESTA A PUNTO  
EJERCICIOS, COSMÉTICA  
Y MENUS SANOS

EL MUNDO 19 DE ENERO DE 2008. Nº 142. YO DONA SE VENDE CON EL MUNDO POR 1,30 €





**DREAMIMAGE** Maren fundó su empresa en 2005 con un crédito de 50.000 euros. El año pasado realizó su primer circuito médico estético de tratamientos sin cirugía por algunas de las principales capitales españolas, de Vigo a Madrid. (Más inf.: [www.dreamimage.eu](http://www.dreamimage.eu); tel. 902 10 81 72)



## Belleza a domicilio

LA EMPRESA DE MAREN MÜLLER ACERCA A NUESTRO PAÍS EL TALENTO Y LA INNOVACIÓN DE ALGUNOS DE LOS MEJORES MÉDICOS ESTÉTICOS DEL MUNDO.

«**Dreamimage no ha sido mi primera aventura en el mundo de la empresa.** Después de trabajar varios años como jefa de Producción para BBC y Channel 4, en Londres, y para CNN y CBS, en Los Ángeles, decidí lanzarme por mi cuenta. Con la experiencia acumulada en ese tiempo, probé suerte y creé 4u2 Production Service, que durante más de 10 años ha organizado en España rodajes de anuncios y largometrajes extranjeros. El caso de DreamImage es diferente. En esta ocasión, surgió por un anhelo propio; nació de una idea simple que, con algo de esfuerzo, he conseguido desarrollar. Nunca he podido evitar tratar de estar a la última. Creo que esa no es una sensación ajena a las mujeres. De hecho, con el ejemplo de la moda, es fácil de comprobar: grandes distribuidoras hacen posible que las más prestigiosas marcas estén disponibles en cualquier ciudad del mundo. Pero ¿qué pasa con la estética? En muchos casos, ser tratada por alguno de los mejores especialistas supone afrontar una serie de gastos y molestias relacionadas con el traslado que pueden frustrar su realización. Con esa idea en mente, decidí que nuestra empresa se convirtiera en representante en exclusiva de los mejores profesionales del sector, para acercarlos al cliente y facilitar su trabajo. Por un lado, solucionaríamos los trámites burocráticos que ellos han de solventar para ejercer fuera de su país de origen y, por otro, para satisfacción de las clientas, elegiríamos sólo a los mejores. El proyecto surgió de repente, como algo improvisado, y tardamos unos dos años en desarrollarlo. Siempre con la ayuda de asesores y especialistas en el campo médico, así como el respaldo de un sólido equipo jurídico. Tras un exhaustivo proceso de selección, con entrevistas y análisis de las referencias, nuestra primera etapa, ya en marcha, se concentra en traer a España a profesionales franceses de renombre. En una segunda fase, a medio plazo, queremos realizar el camino inverso y ofrecer a médicos y cirujanos españoles la posibilidad de trabajar en Europa, donde la demanda de este tipo de servicios es cada vez mayor, y lograr que su labor sea reconocida también allí.» **POR SERGIO SAUCE**

### Sin referencias

«Lo más difícil fue empezar, porque estábamos creando un negocio nuevo en España. Sólo teníamos como referencia la experiencia de empresas extranjeras. También resultó complicado encontrar a los profesionales que iban a trabajar con nosotros. Hicimos muchos viajes y entrevistas antes de seleccionar a los elegidos.»