



## EN FRANQUICIA

# Un saludable modelo de negocio

Esta idea empresarial se ha estructurado en torno al «biofeedback», un método que ayuda a superar problemas psicológicos y fisiológicos

### Claves de su empresa

- ¿Qué caracteriza a su negocio?
- En esencia, destacaría cómo aplicamos la tecnología y la innovación al control del estrés, y el desarrollo de programas de mejora del control y la concentración.
- ¿Cuáles son las ventajas de una franquicia?
- Se ahorra mucho tiempo y dinero, al nacer con una idea clara. Muchas veces, a la hora de pensar un negocio falta claridad de ideas: en este caso, ya hay alguien que marca el camino. Un paraguas que te protege en esos primeros pasos, para emprender con más garantías que en otras circunstancias.
- Consejos para quien quiera emprender...
- Hay que tener muy claro que emprender no sustituye a un trabajo, es una forma de vida. Muchas veces se emprende a la ligera para, por ejemplo, capitalizar el paro. Supone un cambio en todos los sentidos, que requiere dedicación, compromiso y disciplina. Ser tu propio jefe tiene sus pros y sus contras, pero en la parte positiva, no tiene precio por las compensaciones que supone.



Pablo Muñoz, director general de Nascia

#### El sistema

Las máquinas empleadas muestran las constantes vitales que, alteradas, afectan al organismo, para solucionarlas con diversas pautas saludables

#### Costes para empezar

Un desembolso que oscila entre los 20.000 y los 26.000 euros permite contar con todo el apoyo tecnológico y formativo necesario para emprender esta actividad

A. V.

Pablo Muñoz encontró el sentido de su actual etapa emprendedora en su propia experiencia, profesional como personal. Licenciado en Derecho y Económicas y Máster en Gestión Financiera, trabajaba como consejero delegado y socio de empresas del sector financiero e inmobiliario cuando la crisis hizo, a todos los niveles, su efecto: «Me vi en una situación bastante complicada y era consciente de que tenía que resolverla, más allá del recurso a las pastillas para dormir». Poco más tarde, en 2011, fundaba Nascia, con el lema «Recupera el control».

En un viaje a Estados Unidos descubrió el «biofeedback», un método sin efectos secundarios, no invasivo, que abría las puertas a todo tipo de posibilidades para equilibrar cuerpo y mente. «No solo me sirvió personalmente (recuerda Pablo), sino que vi una posibilidad de modelo de negocio en una tecnología que permite ver las variables fisiológicas relaciona-

das con el estrés (pulso, respiración, etc.), para, después de medirlas y evaluarlas, proceder a mejorar nuestros hábitos, con sesiones de 45 minutos que enseñan a evaluar esas variables y a solucionar sus efectos. Son sistemas de registro que no actúan sobre el organismo: por ejemplo, te muestra cómo respiras y cómo deberías respirar para encontrarte mejor».

Estas evidencias supusieron el nacimiento de Nascia, con centros en Marbella, Irún, Jaén, Pamplona, Zaragoza y dos en Madrid, y tres en Europa: Holanda, Reino Unido y Suiza, con toda una gama de posibilidades, desde niños a adultos, en los que se enseña a abordar, por ejemplo, la tensión muscular y la parte cognitiva, en este caso con juegos interactivos y actividades que miden el grado de concentración. Como señala Pablo: «Es como un entrenamiento, muy objetivo, de duración limitada, en el que automatizas pautas para aplicarlas en tu vida. Es un método divertido, no repetitivo, de unas diez sesiones, una forma, no médico-clínica ni farmacéutica, de solucionar problemas que afectan a

nuestro organismo sin terapias a largo plazo o percepciones subjetivas».

#### Salud al alcance de la mano

Pablo y su equipo transmiten su formación en el manejo de los equipos que miden estas variables físicas y en las pautas a seguir, a los franquiciados, entre los que se encuentran tanto personas con un perfil más sanitario como del mundo de la formación. Y aparte de las franquicias, trabajan con universidades, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, también con equipos de trabajo en empresas deportistas aficionados y de élite, federaciones deportivas y, además, ofrecen la posibilidad de tratamiento personal, sin trasladarse a un centro (el de suelo pélvico es una de las recientes novedades). En el caso de las personas que quieran iniciar esta vía de emprendimiento, Muñoz aporta una orientación sobre los costes: «El desembolso inicial (entre 20.000 y 26.000 euros, según distintas variables) me parece razonable para poder abrir la franquicia, al ser un negocio en el que cuentan la in-

novación y la tecnología. Aportamos el trabajo de profesionales del sector sanitario y de la formación, más un consejo asesor, tanto científico como empresarial». Un «royalty» de 450 euros mensuales garantiza una serie de servicios (gestión de agenda, servicio de citas, redes sociales, comunicación y publicidad, etc.).

De cara al futuro próximo, Nascia aspira a abrir tres nuevos centros en España, con posibilidades de hacerlo también en países como Hungría, Polonia, Italia, Colombia. Un concepto claramente exportable en unos tiempos y una sociedad como la actual, en la que trabajo, familia y compromisos sociales hacen que mantener el control de nuestras vidas, de nuestro bienestar, no sea una tarea fácil.



Web: [www.nascia.com](http://www.nascia.com)  
Tel.: 91 770 58 85