

Ara relaxeu-vos, perquè ens acompanyen en Fede Busquets i la Marina Egea, matrimoni representant de Masajes a 1000. Es tracta d'una empresa "legalitzada per la Generalitat per vendre franquícies i membre de l'Associació Espanyola de franquiciadors", dues característiques de les quals pocs grups poden presumir. Per si això fos poc, la tasca d'aquesta firma ha estat recompensada amb premis com el Drac de Platí, del 1999, concedit per la Generalitat a la millor campanya de publicitat en ràdio. El Sol d'Or, guardó concedit a la millor publicitat radiofònica de tot l'Estat espanyol, també va anar a parar a mans dels nostres protagonistes. Amb aquests antecedents, no ens ha d'estranyar que els emprenedors que ens acompanyen tinguin una trajectòria fulgurant en el món empresarial. Escoltem en Fede: **"Amb 19 anys ja tenia tres botigues pròpies, pertanyents a un altre mercat."** A aquesta mateixa edat la Marina obria el seu primer establiment: **"Som professionals del món de l'estètica."**

"Dos anys abans de crear l'empresa, vam estar recollint informació, des de darrere del taulell, sobre les necessitats dels nostres clients. Cal tenir en compte que en aquells moments el sector encara estava molt antiquat", recorda en Fede. No oblidem que no fa molts anys el concepte de massatge se solia associar a altres activitats amb connotacions ben diferents. Una de les lluites dels nostres convidats anava orientada a combatre el frau: **"En el món de l'estètica, hi havia molt d'engany, partint de promeses d'aconseguir un aspecte físic millor."** Esquivant aquesta enganyifa, **"vam obrir un establiment per a la gent que cregués en el culte al cos i volgués millorar la seva qualitat de vida sense que l'enganyessin. Els miracles no existeixen; nosaltres volem fer coses reals."** El poder adquisitiu del públic també es va tenir en compte, i es van oferir **"preus assequibles"** juntament amb força disponibilitat horària, de manera que **"el client pogués visitar a qualsevol hora del dia qualsevol establiment de qualsevol ciutat. Nosaltres obrim 365 dies l'any."** Resultat? **"Quan la gent surt dels nostres centres se sent millor. Vénen a buscar una cosa i se l'emporten, en qualsevol dels nostres locals."**

La carrera de la firma que ens ocupa la va encetar el seu **"centre pilot"**, inaugurat al barceloní carrer de Mallorca, amb la col·laboració de l'advocada, M. del Mar Martí: **"Vam crear una nova idea amb un nom màgic, Masajes a 1000 i vam esperar que el negoci donés els fruits que esperàvem per començar a franquiciar."** En aquest projecte van invertir **"tota l'experiència de molts anys treballant de cara al públic"**, una experiència que els ha servit, per exemple, per ser molt prudents a l'hora d'escollir l'ambientació dels seus locals: **"Volem donar una imatge esportiva i relaxant, no medicinal. Cada color, cada ventilador, cada olor, la música que se sent, són fruit d'una reflexió orientada a la creació d'espais amb decoració colonial i alhora mediterrània."** Decoració que es repeteix en totes les seves franquícies, a fi que **"el client que visita un dels nostres centres en qualsevol ciutat no s'hi senti mai foraster."** La Marina resumeix l'esperit del seu grup en una frase: **"Volem que el nostre producte sigui atractiu i beneficiós al 100% de la població."**

Avui Masajes a 1000 disposa **"d'escola pròpia, alguns dels cursos de la qual estan homologats per la Generalitat. Un cop superats els cursos, els alumnes obtenen un títol que els capacita per treballar en qualsevol dels nostres establiments."** Una idea brillant: **"Tot el personal dels**

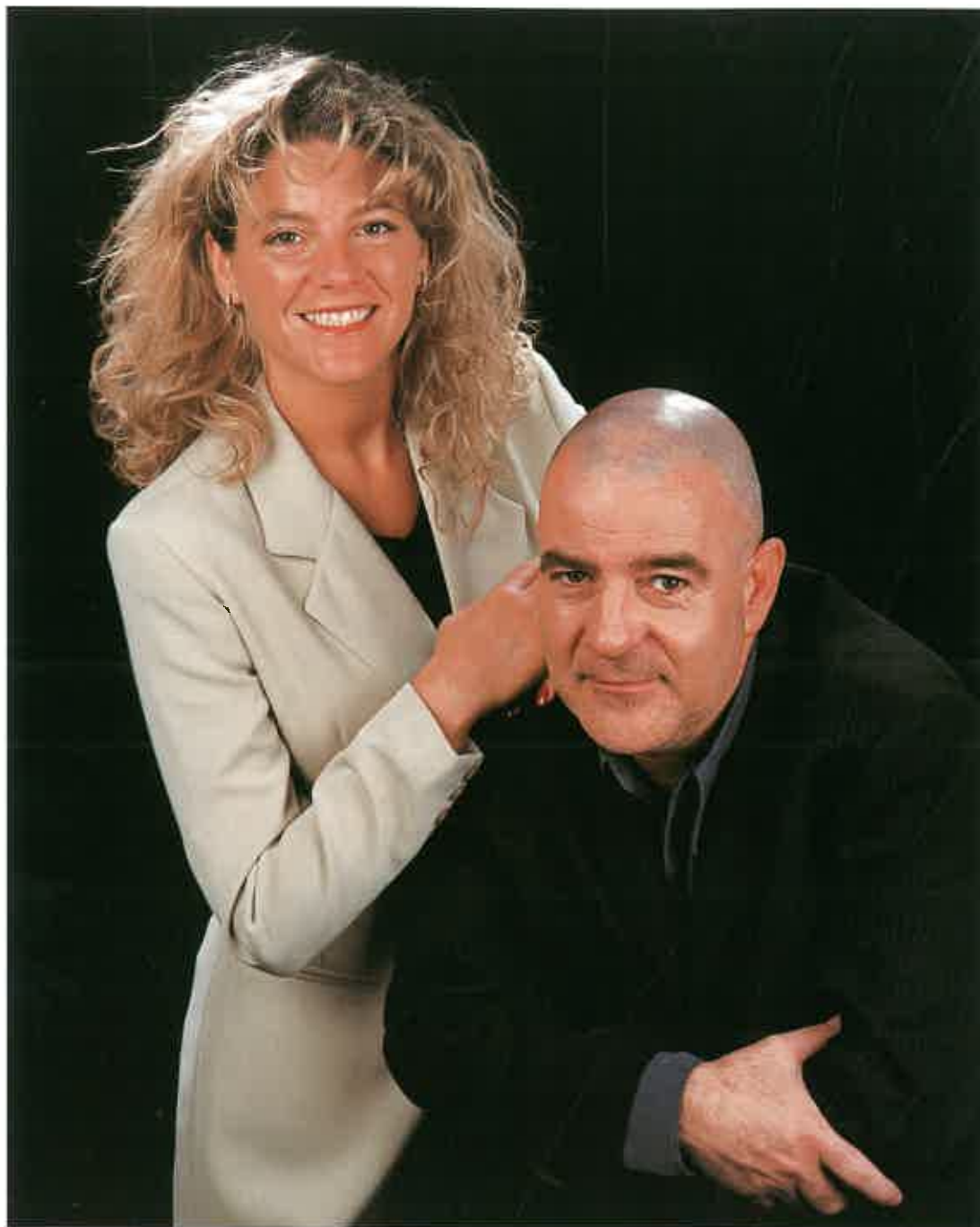
nostres centres ha de ser titulat i haver aprovat els cursos que imparteix el nostre professorat. En cadascun dels nostres centres treballen entre 20 i 25 empleats. Cada sis mesos els treballadors i instal·lacions de cada franquícia se sotmeten a examen." Qui dubta de la professionalitat d'aquest equip? **"Molts dels nostres col·laboradors han estudiat psicologia. Aquesta és una ciència que té molt a veure amb el sector, perquè molts de clients busquen, a través del massatge, una sortida als problemes del seu entorn."**

Passem a comentar l'oferta dels nostres interlocutors: **"El nostre nom significa, senzillament, que per 1000 pessetes el client es pot fer un massatge estàndard. Pel mateix preu oferim altres serveis també, com són la manicura, la depilació i un d'innovador en el nostre país, el de la migdiada. De fet, hi ha serveis, com aquest darrer, que encara tenen un preu inferior."** La Marina insisteix que **"la nostra essència és el massatge a la carta, és a dir, que tothom pot escollir el massatge que millor s'adapti a les seves necessitats, durant l'estona que vulgui, en el lloc que prefereixi."** I és que la filosofia d'aquest grup es resumeix en una paraula, salut: **"Qui es troba malament, a casa nostra troba un alleujament. Qui es troba bé, gràcies al nostre servei millora la seva qualitat de vida. L'estrès, per exemple, es pot solucionar mitjançant un massatge."** Tan beneficiós resulta, que en Fede no dubta a afirmar que **"el massatge crea addicció."** Per a ells, la freqüència més indicada per rebre un massatge és **"un cop per setmana."**

Per tal de facilitar aquest plaer als seus clients, Masajes a 1000 també ofereix un **"servei a domicili, adreçat a aquells que no tenen mobilitat. Fins i tot ens contracten els organitzadors d'esdeveniments esportius o de reunions de negocis perquè, a les hores de descans, ens desplaçem a fer massatges als participants. Aquest Nadal, per exemple, vam treballar en diferents empreses els gerents de les quals havien regalat massatges als seus empleats."** Val a dir que el grup que ens ocupa ha contribuït en gran manera a popularitzar aquesta pràctica: **"Hem desmitificat el massatge, un fenomen impensable fa uns anys"**, i que començava a fer-se necessari: **"La societat actual no està acostumada al contacte físic. És per això que els nostres massatges han arribat a provocar reaccions emotives en persones que es trobaven en estat de tensió, cosa que ens sorprèn fins i tot a nosaltres."**

D'aquesta manera, aquesta empresa es revela com alguna cosa més que la cultura del cos: **"Tenir un aspecte exterior agradable reconforta, però els massatges que només impliquen un benestar interior resulten encara més agradables."** És per això que **"els qui s'interessen per muntar un establiment dels del nostre grup són gairebé sempre clients d'alguna franquícia, avui més de 22. D'altra banda, es tracta d'un negoci agraït, com qualsevol que representi aportar benestar als altres. Tot sovint rebem felicitacions dels nostres franquiciats, perquè Masajes a 1000 sempre acaba donant molt més d'allò a què s'havia compromès."** Com a conseqüència, **"la nostra relació amb ells és molt cordial."**

Cordial és també la relació d'en Fede amb el seu pare, Federic, que el va **"formar empresarialment."** En el cas de la Marina, hem de parlar de tota una nissaga d'empresaris, encetada per l'avi, Eduard. I és que els bons arbres donen bons fruits.



**“En el nostre projecte
vam invertir tota
l'experiència de molts
anys treballant de cara al
públic”**

Marina Egea i Fede Busquets - Barcelona (Barcelonès)