

elEconomista.es

# status

5€

Nº 03

**Paz  
Torralba**

**DE LA BANCA AL  
PÓDIUM DE LA BELLEZA**



PVP: 5€ (Gratis con elEconomista el sábado 27 y el domingo 28 de noviembre)

# 05

# Stabishment

*Bolsa, mundo financiero y empresa*

---

## **Las mentes detrás del lujo**

Todo en esta vida tiene una escena y un backstage. Los que pisan las tablas brillan, pero los que sustentan el 'chiringuito' son los verdaderos 'acróbatas' de este circo, gestionando las piruetas de un mercado, el del lujo, que tanto tiene que decir en la economía global. Los conocemos, y ellas y ellos nos hablan de las tendencias.

# STAFF

elEconomista.es

PRESIDENTE EDITOR

**Gregorio Peña**

VICEPRESIDENTE

**Clemente González Soler**

DIRECTOR

**Amador G. Ayora**

DIRECTOR DE OPERACIONES Y FINANZAS

**David Atienza**

DIRECTOR GENERAL COMERCIAL

**Gabriel González**

JEFE DE FOTOGRAFÍA

**Pepo García**

JEFE DE INFOGRAFÍA

**Clemente Ortega**

## status

EDITOR

**Juanjo Santacana**

COORDINADORA

**Mabel Figueruelo**

DIRECCIÓN DE ESTILISMO

**Elena Solinís**

JEFA DE PUBLICIDAD

**María Lantero**

DISEÑO ORIGINAL

**Rodríguez y Cano**

JEFE DE DISEÑO

**Pedro de Vicente**

TRATAMIENTO DE IMAGEN

**Daniel Arroyo**



### EDITORIAL ECOPRENSA

Calle Condesa de Venadito, 1

28017 Madrid

telf: 913246700

Depósito Legal: M-35217-2019

Imprime: ASETEC

### Redacción

Miguel Ángel Linares

Sergio M. Fernández

Noelia García

Adrián Calderón

Alberto Martín (fotografía)

### Han colaborado en este número

Redacción: Pedro Sardina, Carlos Cancela, Rafa Guitart, Luis Cepeda, Mara Sánchez y Miguel Bañón.

Fotografía e ilustración: Nacho Martín y Paco Navarro.

La empresaria de la belleza de la que más se habla últimamente, Paz Torralba (Salamanca, 1974), me cita en el spa del Mandarin Oriental Ritz, sede oficial de su nueva 'oficina' desde hace ya más de siete meses, aunque lleva trabajando en este enclave mágico que se ha ganado el sobrenombre de 'Hot-Spot de Madrid' bastantes más. Viene preparada con dos cambios de look y rebosante de vitalidad. Tras la sesión de fotos, en la que se mueve como pez en el agua, empezamos la entrevista. Hablamos, no sin varias interrupciones propias de una gurú de la belleza que gestiona cinco de los centros de estética, salud y bienestar mejor valorados en nuestro país, de sus comienzos, logros y lecciones de vida.



# PAZ TORRALBA

TEXTO: ELENA SOLINÍS  
FOTOS: NACHO MARTÍN

DE LA BANCA AL PÓDIUM DE LA BELLEZA

**"Tras la pandemia hemos recuperado el 20% de facturación con respecto a años anteriores"**





**“Se tú mismo, ahí reside tu verdadera belleza” (mantra que verás en todos sus centros)**

**“Para que un negocio salga adelante hay que estar, no puedes limitarte a delegar”**

**“El secreto del éxito es una mezcla de humildad, trabajo, constancia, muchas horas y conocimiento, siempre el conocimiento”**

**“El presupuesto es muy importante, pero no hay tratamientos caros, sino efectivos”**

**T**odo empezó en casa. Mis padres, hosteleros con su propio negocio, siempre hablaban con pasión de su trabajo en las comidas familiares. Yo era la única de la familia que trabajaba por cuenta ajena. Por entonces era asesora de banca de inversión, cargo que mantuve durante dieciséis años, y me picaba el gusanillo de tener algo mío. Al principio no sabía muy bien lo que quería hacer, lo que sí tenía claro es que quería trabajar en algo que hiciese feliz a la gente, algo relacionado con la belleza y el bienestar. Trabajando con estadísticas como hacía, tenía claro que uno de los sectores que mejor sobreviven en época de crisis son el lujo y la belleza, y en marzo de 2005, tras varios meses formándome y haciendo cursos sobre el cuidado de la piel, abrí The Beauty Concept en la calle Chile (Madrid). Compaginé ambos trabajos durante seis años luchando mucho, los comienzos fueron muy duros”.

Su larga trayectoria en banca fue un pilar fundamental para conseguir llegar a ser la empresaria de éxito que es. “Comencé en el

sector en enero 1996 y estuve durante dieciséis años en la unidad de banca de negocios. Allí estuve en diferentes áreas del mercado de capitales. En una primera etapa llevaba una parte del área de distribución minorista, mis clientes eran las propias oficinas de Caja Madrid, donde se desarrollaba el trabajo de presentación y seguimiento de las emisiones de renta fija y variable que gestionaba la entidad. Después pasé al área originación y sindicación de préstamo, donde me encargaba de las emisiones de renta fija y variable (emisiones de bonos, salidas a bolsa, etcétera). Tras trece años pasé a banca de empresas con una cartera propia de grandes cuentas en la que trabajé durante los siguientes tres años”.

La decisión de abandonar las finanzas para entregarse de lleno a su sueño era inminente. “En casa siempre se dijo: ‘si tienes un negocio tuyo, tienes que estar, porque si no estás nunca va a funcionar’. Y es verdad. Así que decidí que no podía estar en dos sitios a la vez, era incompatible, y decidí dejar mi trabajo en banca. Me lancé a la piscina. TBC estaba empezando a

crecer y, o me metía con todas las consecuencias, o lo delegaba en alguien. Hoy me alegro muchísimo de haber dado ese paso, aunque trabajo infinitamente más, tiene una gran recompensa que siento cada día y me anima a seguir trabajando con esfuerzo y pasión”.

Paz es todo un ejemplo de liderazgo femenino y su discreción un rara avis en este sector. Entre varios logros profesionales, en 2019 fue reconocida como una de las 500 mujeres más influyentes de España por la revista ‘Yo Dona’. En mi curiosidad por saber cómo ha llegado a dirigir el spa de uno de los mejores establecimientos de lujo del mundo que, de hecho, nunca externaliza este tipo de servicio, afirma orgullosa que: “es la primera vez que lo hacen. Todo empezó hace dos años, cuando me sorprendió la llamada del director del Hotel Ritz preguntando por mí. Pensé que se trataba de un error porque sabía que el hotel estaba cerrado, pero era verdad y querían conocernos. Nos comentaron que habíamos sido seleccionados entre otros centros por varios motivos: imagen pública, protocolo con los clientes, resultados en una sola sesión (nos habían mandado varios clientes de incógnito, como en la ‘Guía Michelin’), lineal de firmas de alta cosmética y el cuidado de todos los detalles. Y, desde entonces hasta hoy, solo puedo decir que ha sido un proyecto maravilloso, un sueño hecho realidad”.

El día a día de Paz es agotador, aunque lo lleve con una deportividad pasmosa. “Me levanto muy pronto. El spa del hotel abre todos los días y me gusta estar. Soy muy exigente y meticulosa con todo y trabajar con el nivel de exigencia de nuestros clientes requiere de una constancia y entrega absolutos. Todo debe estar perfecto, desde las toallas, la colocación de los productos, la limpieza, la música, el ambiente... Absolutamente todo debe estar listo para satisfacer a nuestro público. Es



**“El hombre se cuida mucho más ahora. En nuestros centros tenemos un 65% de mujeres frente a un 35% de hombres”**

cuestión de organizarse. Aunque parezca difícil de creer, nunca llego a casa cansada y siempre encuentro un rato para estar con mi familia, llamar a mis padres y hermanos, pasear a mi perrita Kira o salir a tomar una caña”.

¿Existe el secreto del éxito? “Es la constancia. El no creer que lo sabes todo. Cada día tienes que aprender cosas nuevas (de hecho, a mí me queda muchísimo por aprender). Una mezcla de humildad, trabajo, constancia, muchas horas y conocimiento, siempre el conocimiento. Me estudio en detalle todas las firmas, todos los principios activos y protocolos, antes de tomar la decisión de incorporarlo. De hecho, tenemos un laboratorio de ideas donde nos reunimos el equipo médico y estético cada mes para evaluar cada firma que nos llega. Tenemos una norma, y es que jamás hacemos colaboraciones gratuitas con el fin de ser absolutamente honestos y tener la libertad de elegir lo que realmente funciona y así poder garantizar resultados. Nos ofrecen aparatología gratuita y producto simplemente para utilizarnos como escaparate y así poder vender a otros centros, pero jamás lo hemos aceptado, está en contra de nuestra ética empresarial”.

“Para que un negocio funcione es fundamental estar y contar con un equipo altamente cualificado, que esté en formación permanente. Nuestros empleados están a la altura de un cliente que, en muchas ocasiones, sabe casi tanto como tú. Tienen formación continuada de cada firma y los contratamos cuatro meses antes de empezar para que tengan bien claras las respectivas filosofías de The Beauty Concept y Mandarin Oriental. En el caso del hotel, vino un Spa Manager desde Milán para hacernos toda la rentrée, el protocolo a seguir para tratar al cliente, desde cómo dirigirse a él hasta cómo doblar una toalla, el





protocolo de lavado de pies y manos previo a cualquier tratamiento (sello del grupo hotelero) o el ritual del té”.

Cuando le pregunto en qué se diferencian sus centros del resto, afirma sin titubear: “TBC ofrece un servicio de belleza, estética y bienestar integral de los pies a la cabeza, literalmente, con un valor añadido. Desde tratamientos estéticos manuales a aparatología de última generación; medicina estética ‘360’; peluquería y cuidado capilar; manicuras y pedicuras; diseño de cejas; nutrición; entrenamiento personal; coaching; Y todo esto mientras disfrutas de un cóctel de autor, un snack saludable o teletrabajas tranquilamente. Incluso puedes aprovechar para realizar alguna compra de última hora y por supuesto llevarte los cuidados a casa con la mejor cosmética personalizada”.

“Por otro lado nos diferenciamos en el conocimiento y técnica de nuestro equipo, perfectamente preparado para poder realizar un buen diagnóstico personalizado y ejecutar los tratamientos garantizando resultados. En las manos de nuestros profesionales, altamente cualificados tanto en estética como en medicina estética, nutrición, entrenamiento personal, peluquería o fisioterapia reside el éxito”.

The Beauty Concept ([thebeautyconcept.com](http://thebeautyconcept.com)), cuenta con cuatro centros en Madrid (tres de ellos en la calle Ortega & Gasset), y la gestión del spa del Hotel Mandarin Oriental Ritz. Tras la pandemia han recuperado el 20% de facturación con respecto a años anteriores. En noviembre de 2020 abrió ‘TBC Hair’, una peluquería-boutique-galería de arte; en abril de 2021 el spa del Mandarin Oriental Ritz y en septiembre de este mismo año el ‘TBC Store’, un centro de diagnóstico integral con lo último en aparatología y venta de productos, justo pegado a sus otros dos centros del Barrio de Salamanca. “Estamos trabajando en nuevos proyectos. El futuro es el presente”.

**Nunca viajas sin...**

El iPad.

**¿Qué es para ti la felicidad?**

Que mi familia esté bien de salud, estar en equilibrio, no compararse con nadie, ser positivo, disfrutar de las pequeñas cosas, ilusionarte con cada día, vivir con proyectos.

**¿Cómo gestionas el estrés?**

Me encanta cocinar. Lo que más me gusta del mundo es comer y disfrutar de una barra de bar. Soy muy de barras.

**Tu Maestro o Maestra**

Mis padres.

**Tu pilar fundamental**

Mi familia.

**¿Qué es para ti el lujo?**

El cuidado, la belleza, el bienestar, cualquier rincón para viajar en el que me sienta feliz, una playa bonita, una comida rica, un día con sol.

**¿Qué es lo que más detestas?**

La envidia y la mentira.

**¿Lo que más admiras?**

El conocimiento.

**En tu baño no puede faltar...**

Hay demasiadas cosas en el baño, me encanta prestar especial atención a mi piel, aquí soy muy rigurosa y hay de todo para su cuidado (facial y corporal). Es algo que me encanta. Me gusta experimentar con ingredientes esenciales y siempre hay productos nuevos.

**Un viaje**

Cualquier destino gastronómico bueno. Me gustan los hoteles boutique, busco siempre casitas rurales con encanto en invierno, y playa en verano.

**Un lugar**

Cualquier rincón de París.

**Tu ciudad favorita**

Cuenca.

**Un restaurante**

Roostiq, en Madrid.

**Un plato**

La pasta.

**Una bebida**

Un buen vino Borgoña o un buen Champagne.

**Un deporte**

Fútbol para ver.

**Una afición**

Cocinar.

**Un libro**

Leo mucho sobre procesos de envejecimiento de la piel. En estos momentos “Alarga tu esperanza de vida”, de Dr. David A. Sinclair.

**Una película**

‘Pretty Woman’.

**Una canción**

‘Waitin’ On A Sunny Day’, de Bruce Springsteen.

**Una mujer**

Las mujeres de mi familia.

**Un hombre**

Mi chico.

**Nunca es demasiado tarde para...**

Cumplir un sueño.

**¿Qué le pides a la vida?**

Salud. El resto depende de cada uno.