

Juan Carlos Ynclán, presidente de Laboratorios Ynsadiet

“La cultura del cuidado personal ha crecido de una manera inteligente e integral”

Hablamos con Juan Carlos Ynclán en el 40 aniversario de Laboratorios Ynsadiet, convencido de que el crecimiento de su empresa no es fruto de la casualidad sino del esfuerzo, la organización y también, cómo no, de la pasión por el trabajo



Juan Carlos Ynclán es el presidente de Laboratorios Ynsadiet, una de las empresas líderes en dietética y nutrición y creador de las franquicias La Ventana Natural. Allá por 1980, mientras los estudios de derecho marcaban su vida como una hoja de ruta establecida, el destino se ocupó de que la apicultura fuera su dedicación y gran pasión.

Acabada la carrera no dudó en cambiar la toga por el traje de apicultor, los libros por el ahumador o el cepillo para desabejar y los juzgados por campos de colmenas. Desde entonces, esa sería su ley, que ha cumplido a rajatabla para llevar a Laboratorios Ynsadiet a ser referencia en el sector.

Conocedor, como pocos, del mundo de la dietética combina lo artesanal de sus inicios, con una apuesta firme por la investigación en el presente, para conseguir fabricar cada día mejores productos.

¿En qué año se fundó la empresa? Háblenos de sus comienzos y de la trayectoria de la empresa hasta hoy día

En junio de 1980 empezamos en el sector apícola con la compra como hobby, que después fue pasión, de unas cuantas colmenas. Estuvimos dedicados esos primeros años exclu-

“La formación reglada es imprescindible para nuestro sector para dar rigor, prestigio y confianza a todos los consumidores”



sivamente a la apicultura. En 1988 con el traslado a unas nuevas instalaciones en Getafe nos dedicamos, poco a poco, a la fabricación de productos dietéticos. El 2003 fue un año decisivo para el crecimiento de la empresa al instalarnos definitivamente a los laboratorios actuales en Leganés. Aquí disponemos de 62 salas de producción en las que fabricamos todo tipo de complementos de la dieta y alimentación.

Ynsadiet es una de las pocas empresas españolas que es fabricante. ¿Qué otras actividades realiza? ¿Cuál es su filosofía y objetivos?

La verdad es que dentro de lo que es Laboratorios Ynsadiet abarcamos todo lo posible, fabricamos, distribuimos nuestros propios productos, fabricamos a terceros y disponemos de nuestra propia red de franquicias La Ventana Natural.

Nuestra filosofía consiste en el esfuerzo y en la investigación constante para dar la máxima calidad a nuestros productos. El objetivo es convertirnos en referencia de nuestro sector y, por supuesto, seguir abriendo mercado en el exterior.

¿Qué opina de los diferentes canales de venta de los productos naturales?

Creo que el centro dietético o herbolario es imprescindible, aunque debe profesionalizarse cada vez

“Las personas creemos más en lo natural y más viviendo estos momentos de crisis de salud global”

más. La competencia de las grandes superficies y del mundo online es inevitable y sigue en auge. Para que el establecimiento de dietética se siga manteniendo, necesita formación y profesionalidad, al final quedarán los que sepan adaptarse al nuevo rol que se establecerá. Lo que nadie debe dudar es que el público siempre buscará quien le asesore y le informe adecuadamente.

Entonces, ¿Cree que el herbolario es el canal más adecuado de cara al cliente que acude al establecimiento, porque puede ofrecer una atención personalizada y profesional y por su cercanía?

Sí. Por supuesto que es el canal más adecuado pero el cliente tiene que tener la garantía de que la persona que le está atendiendo es un buen profesional y que no le está vendiendo

humo. Creo que los consumidores de nuestros productos cada vez están más informados, por lo que es necesario dar este punto de seriedad y conocimiento. La tienda que esté profesionalizada, que tenga el establecimiento con un surtido muy grande de producto, limpia, ordenada y con el servicio que pueda ofrecer, no tendrá problema para subsistir.

En Ynsadiet es importante la formación ¿cómo desarrollan los cursos y a quién están dirigidos? ¿cree que la formación reglada en España para terapeutas y herbolarios es crucial?

Nosotros siempre estamos formando no sólo a nuestros empleados, sino también a cualquier persona que vaya a abrir una Ventana Natural. Las primeras semanas la acompañamos con una dietista formada, para que no se encuentre sola cuando abra. También si alguien nos solicita ese servicio de enseñanza se lo ofrecemos. La formación reglada es imprescindible para nuestro sector para dar rigor, prestigio y confianza a todos los consumidores.

¿Considera importante la relación y colaboración entre los herbolarios o dietéticas con naturópatas o médicos naturistas?

Llevamos años ninguneados o menospreciados por otros sectores, que



Ynsadiet dispone de 62 salas de producción

nos ven algo frívolos en nuestros planteamientos. Creo que todas las sumas de profesionales acreditados y formados para dar a conocer nuestros productos, redundan en una confianza hacia los clientes.

¿Cómo afecta la pandemia al mercado de productos naturales y ecológicos? ¿Ha crecido la venta online?

La pandemia ha afectado a todo, por desgracia. Es verdad que la limitación de movilidad en los primeros meses, influyó en la bajada de facturación de las tiendas físicas con el incremento de la tienda online. Es una cuestión de necesidad y comodidad, pero el contacto directo con el prescriptor es necesario.

¿El sector de la salud natural y autocuidado está en auge? ¿La demanda es creciente? ¿El consumidor valora que los productos sean naturales y ecológicos?

Estoy convencido que, hoy en día, las personas creemos más en lo natural y más viviendo estos momentos de crisis de salud global. La cultura del cuidado personal ha crecido de una manera inteligente e integral. El herbolario y centros de dietética se han convertido en unos lugares de confianza para los consumidores, que valoran el prestigio de nuestros productos.



“El herbolario y centros de dietética se han convertido en lugares de confianza para los consumidores, que valoran el prestigio de nuestros productos”

¿En qué radica el éxito de La Ventana Natural? ¿Con cuántos establecimientos cuenta y en qué regiones geográficas están ubicados?

Tenemos 190 tiendas de La Ventana Natural, prácticamente en toda España, siendo la Comunidad de Madrid donde hay más centros. El éxito radica en muchos puntos pero destacaría cuatro: el gran margen comercial que tienen nues-

tros franquiciados; un amplio catálogo con más de 6.000 referencias y la marca exclusiva Phytogreen; la formación a cargo de nuestro personal; y los servicios de control de peso, test genéticos, test de los alimentos y dieta online, muy afianzados en el mercado.

Es evidente que es una apuesta de futuro en un sector en crecimiento y muy atractivo. Laboratorios Ynsadiet se esfuerza para que todos sus franquiciados tengan éxito y sea un modo de auto empleo, que con una pequeña inversión puedan solucionar su situación laboral.

¿Cree que el sector de la salud natural cuenta con el suficiente apoyo del Gobierno?

Sinceramente, no. Todavía no estamos considerados como lo están en otros países, es importante que la administración confíe que servimos productos de calidad con total garantía y no productos “raros”, por no decir otras cosas.

¿Cómo ve el futuro a medio plazo en España y resto de Europa?

Soy optimista y no porque sí. Creo que vamos a seguir creciendo progresivamente debido a la confianza de los consumidores, además del interés que se tiene por el cuidado y la salud. Esa confianza debemos devolverla con más formación y calidad en nuestros servicios. ■