

EVA GRANDA

EVOLUTION CLINIC | Estética Avanzada

1. Datos generales y trayectoria

Eva Granda es **fundadora, propietaria y directora** del centro de estética avanzada Evolution Clinic. Como empresaria, ha impulsado este proyecto desde su concepción, asumiendo la dirección estratégica, la gestión del equipo y el desarrollo de un método diferencial que lleva su nombre: el Método Granda.

Una innovadora combinación de **fisioestética avanzada, nutricosmética premium, nutrición personalizada y medicina estética** que ha sido reconocida con el [Premio a la Innovación Beauty Contact Awards 2025](#) por su propuesta de valor única.

Fisioterapeuta de formación, con Máster en Osteopatía y Fisioestética, Eva inició su carrera en el ámbito hospitalario, deportivo y de consulta privada. En plena crisis económica de 2008 tomó una decisión clave: apostar por su propio proyecto sin el respaldo de grandes grupos ni franquicias. Desde entonces, y a lo largo de casi dos décadas, se ha consolidado como un **referente local en estética avanzada**, con una marca reconocida por su calidad, rigor profesional y un estilo de atención profundamente humano, vinculado a los valores de cuidado y responsabilidad.

2. Actividad, sectores y propuesta de valor

Evolution Clinic opera en el ámbito de la estética avanzada, la fisioestética y la medicina estética no quirúrgica, con un enfoque integral sobre piel, figura y bienestar, siempre bajo criterios de **seguridad, eficacia y respeto** por la salud del cliente.

Su principal elemento diferenciador es el [Método Granda](#), que permite obtener resultados medibles y duraderos desde la primera sesión sin renunciar a la naturalidad; una experiencia exclusiva de belleza, desconexión y bienestar.

Los protocolos del método son diseñados, testados y supervisados por la propia directora y su equipo, garantizando **coherencia entre la experiencia profesional y la recomendación al cliente**. Este modelo ha permitido fidelizar una amplia base de usuarios y posicionar a Evolution Clinic como un espacio de confianza.

3. Facturación, empleo e inversiones

Evolution Clinic ha experimentado un **crecimiento sostenido** en los últimos años, con una facturación anual en torno a los 300.000 euros en el área de belleza y que se complementan con el resto de áreas de negocio puestas en marcha: medicina estética, venta online de cosmética premium. Este crecimiento se ha producido de forma orgánica, apoyado en la reputación de la marca, la retención de clientes y el desarrollo de programas propios, así como en la incorporación de tecnología y productos exclusivos en la ciudad.

La clínica genera **empleo cualificado en León**, con un equipo estable de entre **4 y 6 profesionales** de perfil sanitario y técnico, además de colaboraciones externas especializadas en medicina estética, nutrición y bienestar. Esta estructura permite ofrecer un servicio integral sin perder el trato personalizado característico de una clínica independiente.

En los tres últimos ejercicios, Evolution Clinic ha destinado anualmente de su facturación anual un **22 %** a inversiones en aparatología de vanguardia, un **7%** a renovación de cabinas y un **15%** a desarrollo de nuevos programas y formación continua, manteniendo así un nivel tecnológico competitivo frente a estructuras empresariales de mayor tamaño.

4. Digitalización, innovación, RSC y sostenibilidad

Evolution Clinic ha construido una **presencia online sólida** a través de su página web, tienda online, blog, newsletter, redes sociales y canales de comunicación directa, donde Eva comparte contenidos divulgativos, consejos profesionales y reflexiones sobre estética responsable y envejecimiento saludable, reforzando el vínculo con su comunidad.

Asimismo, la clínica incorpora **sistemas de diagnóstico y seguimiento digitalizado** que permiten registrar la evolución de los tratamientos, mejorando la calidad del servicio y la transparencia con el cliente.

En el ámbito de la **Responsabilidad Social Corporativa**, la empresa ha apoyado a entidades y deportistas locales, ha impulsado acciones de bienestar accesible y, recientemente, ha desarrollado una iniciativa solidaria dirigida a mujeres en situación de vulnerabilidad, transformando una campaña comercial tradicional —como el Black Friday— en una acción con impacto social real.

En materia de **sostenibilidad**, la clínica selecciona proveedores, productos y consumibles primando la calidad, la seguridad y el menor impacto posible, y promueve

una filosofía de prevención y uso responsable de la tecnología, evitando tratamientos innecesarios y priorizando el bienestar a largo plazo.

5. Mujer emprendedora y liderazgo

Eva Granda representa un modelo de **emprendimiento femenino** que integra solvencia técnica, innovación real, compromiso con el empleo de calidad, sensibilidad social y una firme apuesta por una estética responsable.

En un contexto económico adverso, supo transformar su pasión por el cuidado personal en un **proyecto empresarial independiente, sólido y en crecimiento**. Su trayectoria es un ejemplo de **liderazgo cercano y resiliente**, basado en la implicación personal y la búsqueda constante de la excelencia.

Su capacidad para dirigir la estrategia empresarial y, al mismo tiempo, mantener un contacto directo con las personas a las que atiende, le permite generar un impacto positivo real en la calidad de vida de sus clientes y la posiciona como **figura clave e inspiración para otras mujeres emprendedoras**.