

CONTEXTO SECTORIAL

La actividad de podología se enmarca dentro del sector sanitario privado. El sistema sanitario se compone de dos colectivos de importancia creciente en nuestro país: las consultas médico-sanitarias y los hospitales-clínicas privados.

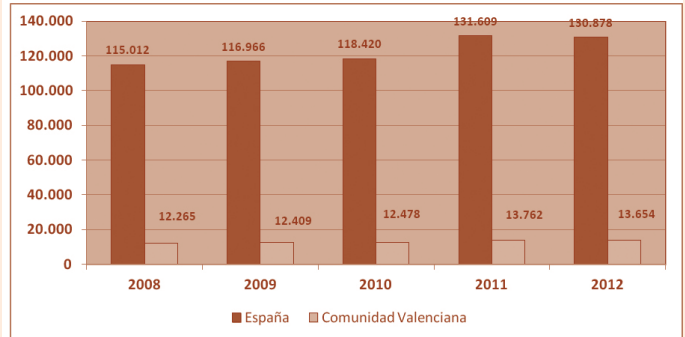
En 2012 las clínicas privadas no benéficas facturaron 6.125 millones de euros, un 04% más que el año anterior. Los ingresos procedentes de convenios con compañías aseguradoras mostraron un comportamiento positivo, el crecer un 3,3% hasta 3.995 millones de euros, el 65% de la facturación.

En cambio, el volumen de negocio derivado de conciertos públicos registró una disminución del 6,3%, en tanto que el proveniente de la clientela privada pura se redujo en un 2%. El primero de ellos se situó en 1.490 millones de euros, el 24% del total, y el segundo en 537 millones de euros, el 9% del total.

El gasto medio en salud por hogar en España en 2011 fue de 910,03 euros y por persona 343,77 euros. En la Comunitat Valenciana, el gasto medio por hogar fue de 825,97 euros y por persona 319,01 euros. Si se habla de gasto en servicios médicos, sin incluir dentistas ni servicios paramédicos, el gasto medio por hogar en España durante 2011 fue de 40,60 euros.

Dentro del presupuesto familiar la salud representa una distribución porcentual del 3,09%.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS QUE EJERCEN ACTIVIDADES SANITARIAS (UNIDADES)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Intrusismo profesional Competencia Especialidad no integrada en la Seguridad Social 	<ul style="list-style-type: none"> Mayor concienciación en el cuidado de los pies Crecimiento del mercado Envejecimiento de la población Trabajar para mutuas / aseguradoras
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Posibilidad de crecimiento a través de la diversificación de los servicios Alta fidelidad de los clientes Nueva regulación del sector que eliminará el intrusismo 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad poco conocida socialmente Estacionalidad en la prestación del servicio

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

En España, el 70% de la población sufre trastornos en los pies, lo que se traduce en 33.085.725 personas con problemas en los pies en España, de los que 3.590.486 son de la Comunitat Valenciana.

CLIENTES

Los colectivos que con mayor frecuencia recurren al podólogo son las personas mayores y las mujeres.

Los aspectos más valorados por los clientes de las clínicas podológicas son: el trato personalizado, la pulcritud, la atención personalizada y la profesionalidad.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En 2012 había 706 titulados colegiados en Podología en la Comunitat Valenciana.

El 83% de las clínicas adoptan la forma jurídica de Autónomo, algo habitual en empresas unipersonales o de pequeña dimensión. La mayoría de las clínicas podológicas no tienen personal contratado.

La facturación de una clínica podológica oscila entre 20.000 y 45.000 euros.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Helomas e hiperqueratosis	Atención a domicilio, sobre todo para pacientes de mayor edad
Alteraciones ungueales	Venta de productos complementarios: plantillas, correctores, siliconas, etc.
Alteraciones de la biomecánica del pie	Servicio de urgencia o ampliación del horario de atención al público
Alteraciones dermatológicas del pie	
Alteraciones osteo-articulares y exostosis del antepié	
Infecciones del pie	
Afecciones del pie producidas por enfermedades sistémicas	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL CENTRO PODOLÓGICO TIPO

CNAE (2009)	86.90
SIC	80.49
IAE	Clínicas podológicas 942.9 / Podólogos 838
Condición jurídica	Autónomo
Facturación anual	44.741,05 euros
Localización	Zonas urbanas
Personal y estructura organizativa	1 emprendedor
Instalaciones	Local de 55 m ²
Clientes	Personas mayores y mujeres
Herramientas promocionales	Boca-oído, directorios comerciales
Valor de lo inmovilizado/Inversión	31.900 euros
Importe gastos anuales	37.680,55 euros
Resultado bruto (%)	15,78%

RECOMENDACIONES

Intenta conseguir algún tipo de convenio con una mutua/aseguradora para garantizarte un porcentaje de tu clientela. Será necesario que al principio de la actividad cuentes con la financiación suficiente que te permita resistir los inicios, ya que puede que al principio el número de clientes sea bajo.

Debes resaltar aquellos aspectos más valorados por los clientes: trato personalizado, limpieza y profesionalidad.

Intenta calcular el tamaño de tu mercado, con los datos de la zona donde vas a establecer tu negocio y sin olvidar a tu competencia. Esto te ayudará a tener una previsión de tu posible clientela.

En un principio, la forma jurídica más conveniente es Empresario individual, y a medida que se va ampliando el negocio pasar a Sociedad Limitada si fuera necesario.

No es necesaria, en principio, la contratación de personal, ya que el propio emprendedor puede llevar a cabo las tareas de recepción. En el momento que se disponga de un cartera de clientes considerable, sería interesante contratar a un auxiliar que sirva de ayudante y desarrolle las tareas de recepción.

ENLACES DE INTERÉS

www.icopcv.org · www.cirurgiapodologica.com · www.aepode.org · www.san.gva.es · www.saludalia.com · www.revistapodologia.com