

CONTEXT SECTORIAL

L'activitat de podologia s'emmarca dins del sector sanitari privat. El sistema sanitari privat està format per dos col·lectius d'importància creixent al nostre país: les consultes mèdic-sanitàries i els hospitals o clíniques privades.

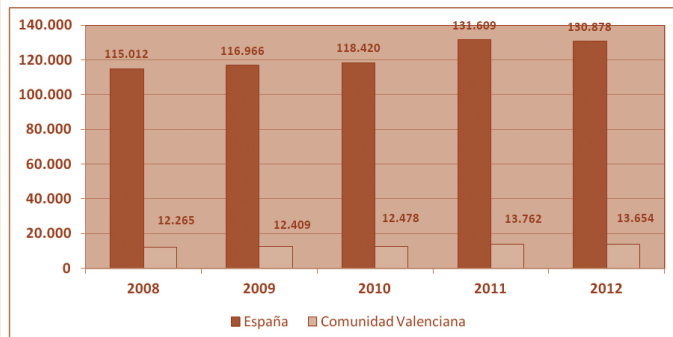
Durant l'any 2012 les clíniques privades no benèfiques van facturar 6.125 milions d'euros, un 0,4% més que durant l'any anterior. Els ingressos provinents de convenis amb companyies asseguradores van continuar mostrant un comportament positiu, amb un creixement d'un 3,3%, fins als 3.955 milions d'euros, el 65% del total.

En canvi, el volum de negoci derivat de concerts públics va registrar una disminució del 6,3%, mentre que el provinent de la clientela privada es va reduir en un 2%. El primer d'ells va situar-se en 1.490 milions d'euros (el 24% del total) i el segon, en 537 milions (el 9%).

A la Comunitat Valenciana, la despesa mitjana per llar va ser de 825,97 euros i per persona, de 319,01 euros. Si concretam més esta dada de despesa en salut, parlant de la despesa en servicis mèdics (on no estan inclosos ni dentistes ni servicis paramèdics), obtenim que la despesa mitjana per llar a Espanya durant l'ant 2011 va ser de 40,60 euros.

Dins del pressupost familiar, la salut representa una distribució percentual del 3,09 %.

EVOLUCIÓ DEL NOMBRE D'EMPRESSES QUE EXERCEIXEN ACTIVITATS SANITÀRIES (UNITATS)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Intrusisme professional Competència Especialitat no integrada en la Seguretat Social	Major consciència en la cura dels peus Creixement del mercat Envel·liment de la població Treballar per a mútues o asseguradores
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
Possibilitat de creixement a través de la diversificació dels servicis Alta fidelitat dels clients Nova regulació del sector que eliminarà l'intrusisme	Activitat poc coneguda socialment Estacionalitat en la prestació del servici

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

A Espanya el 70% dels espanyols pateix trastorns als peus, el que es tradueix en 33.085.725 persones amb problemes als peus a Espanya i 3.590.486 a la Comunitat Valenciana.

CLIENTS

Els col·lectius que amb major freqüència recorren al podòleg són les persones majors i les dones.

Els aspectes que més valoren els clients de les clíniques podològiques són el tracte personalitzat, la pulcritud, l'atenció personalitzada i la professionalitat.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

L'any 2012 hi havia 706 titulats col·legiats en Podologia a la nostra comunitat.

El 83% de les clíniques adopten la forma jurídica d'autònom, habitual en empreses unipersonals o de xicotetes dimensions.

La facturació d'una clínica podològica oscil·la entre els 20.000 i els 45.000 euros.

QUINS SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Calls i hiperqueratosi	Atenció a domicili, sobretot per a pacients de major edat
Alteracions unguals	Venda de productes complementaris: plantilles, correctors, silicones, etc.
Alteracions de la biomecànica del peu	Servicis d'urgència o ampliació de l'horari d'atenció al públic
Alteracions dermatològiques del peu	
Alteracions osteo-articulars i exostosi de l'avantpeu	
Infeccions del peu	
Afeccions del peu produïdes per malalties sistemàtiques	

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL CENTRE PODOLÒGIC TIPUS

CNAE (2009)	86.90
SIC	80.49
IAE	Clíniques podològiques 942.9 / Podòlegs 838
Condició jurídica	Autònom
Facturació anual	44.741,05 euros
Localització	Zones urbanes
Personal i estructura organitzativa	1 emprenedor
Instal·lacions	Local de 55 m²
Clients	Persones majors i dones
Ferramentes promocionals	Boca en boca, directoris comercials
Valor de l'immobilitzat/Inversió	31.900 euros
Import despeses anuals	37.680,55 euros
Resultat brut (%)	15,78%

RECOMANACIONS

Tracta d'aconseguir algun tipus de conveni amb una mútua o assegurada per tal de garantir-te un percentatge de la teua clientela. Caldrà al principi de l'activitat comptar amb el finançament suficient que et permeta resistir els inicis de l'activitat, ja que és possible que en eixos moments el nombre de clients siga baix.

Has de ressaltar els aspectes més valorats pel clients: tracte personalitzat, neteja i professionalitat.

Intenta calcular les dimensions del teu mercat amb les dades de la zona on establiràs el teu negoci i sense oblidar la teua competència. Això t'ajudarà a tindre una previsió de la teua possible clientela.

En un principi, la forma jurídica més convenient és la d'empresari individual i, a mesura que vaja ampliant-se el negoci, passar a Societat Limitada si fóra necessari.

No cal, en principi, contractar cap persona, ja que és l'emprenedor mateix qui pot dur a terme les tasques de recepció. Quan es tinga una cartera de clients considerable seria interessant contractar un auxiliar que servisca d'ajudant i desenvolupe les feines de recepció.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

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