

CALZADO ORTOPÉDICO SANTOS



"Comecei nun taller familiar de reparación de calzado e especialiceime en calzado ortopédico"

Juan Manuel Santos Chouza

Datos básicos

Actividade:	Ortopedia
Sector de actividade	Servizos de atención sanitaria, personal e física
Nº empregados	3
Inversión inicial	180.000 €
Financiamento inicial:	Comecei cun investimento de 1,080 € que foron financiados con fondos propios. Pero ademais contaba cun local e coa maquinaria necesaria, que era propiedade do meu pai.
Web:	
Municipio:	A Coruña, A Coruña
Ano creación:	1991

Descripción do proxecto

Dedícome á fabricación artesanal de calzado ortopédico a medida para pés con grandes deformidades, avaliando cada caso e aportando a solución máis axeitada a cada problema.



Datos empresa

Claves do éxito

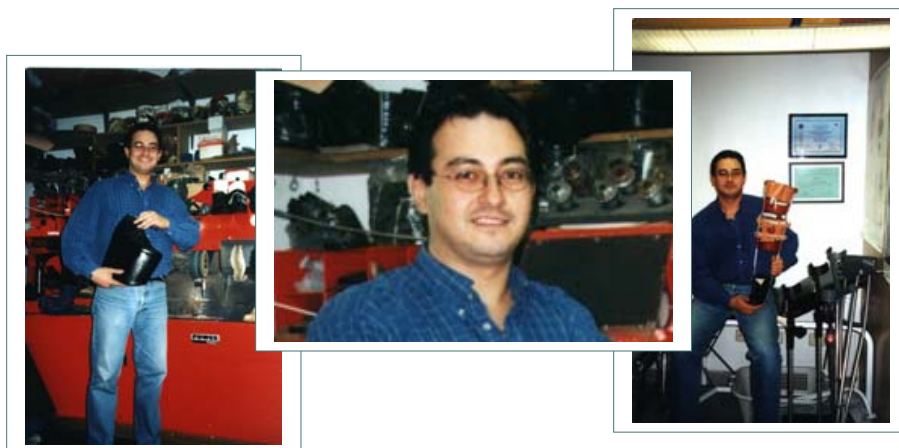
- A exclusividade do produto é unha das claves do éxito. Practicamente non existe competencia. Ademais existe na actualidade un enorme mercado potencial.
- A calidade no produto. Ofrécese exactamente o que busca o cliente, que é comodidade. Un bo deseño e o esmero na fabricación fan posíbel que o cliente quede satisfeito.
- A experiencia aporta soltura en todo. A aprendizaxe e a reciclaxe en todo momento resultan fundamentais para estar ao día.

Situación actual

Na actualidade atópome nunha fase de expansión e crecemento. Sempre manténdome no meu negocio que é a fabricación e venda de calzado ortopédico. A miña ortopedia está incluída no catálogo de prestacións ortopédicas do SERGAS. Se ben desde o ano 2001, calquera ortopedia está recoñecida como centro acreditado para vender calzado ortopédico receitado polo SERGAS.

Perfil cliente

Persoas con problemas ortopédicos graves.



Idea inicial

Comecei nun taller familiar de reparación de calzado e formándome na fabricación de calzado a través de diferentes cursos (modelista, deseñador, etc.) e traballos en fábricas.

Posteriormente, en 1995, obtiven o título de técnico ortopédico pola facultade de Medicina da Universidade de Barcelona e decidín desenvolver este proxecto.

Ao dedicarme a este sector tan concreto, fun derivando ata o calzado ortopédico. Comecei con fabricación de todo tipo de calzado e detectei unha necesidade de profesionais neste campo.

Principales dificultades y amenazas futuras

Nun inicio tivenme que entroncar ao dilema de como entocar o meu negocio. Ademais tiven que loitar contra a falta de clientes, e contra a ausencia de formación sobre moitos aspectos da xestión diaria dunha empresa, como por exemplo a forma de fixar prezos, de cobrar aos clientes, de facer facturas, de mercar materiais aos fornecedores, etc.

Outro problema foi orixinado polo sistema de prescricións dos médicos aos seus pacientes (cando a sanidade pública aínda financiaba o calzado ortopédico). Iso implicaba que a demanda de calzado se concentrase nun círculo moi reducido de ortopedias. Afortunadamente, desde 1997 o custo do calzado ortopédico para o paciente xa non está cuberto pola Seguridade Social, e como contrapartida, agora as ortopedias temos que axustar moito os nosos prezos posto que os pacientes deben pagar a totalidade do importe.

Perfil promotores

Juan Manuel Santos é técnico ortopédico pola facultade de Medicina da Universidade de Barcelona.

Aos vinte e dous anos, crea a súa empresa de fabricación e venda de calzado ortopédico a medida.

Aptitudes necesarias

- Ter moitas ganas de traballar e de aprender
- Ter moita paciencia
- Non desanimarse con facilidade



Guía de Actividad

Consulta de podoloxía (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

O programa Lanza do IGAPE e un curso de xestión para comerciantes da Cámara de Comercio.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

Considéroo fundamental. É máis, penso que non se debería crear unha empresa sen un mínimo de formación nestas disciplinas.

Anecdotalio

Ao principio, tiña moitos problemas con todos aqueles aspectos que non estaban directamente relacionados coa labor técnica ou artesanal da miña actividade. Non sabía como facer a miñas primeiras facturas, como fixar os meus prezos, como negociar con clientes e fornecedores, etc. Mesmo ao principio mandaba aos meus clientes a outras ortopedias para que lles fixesen as escaiolas en vez de facelas eu mesmo.

