

# CENTRO DE FISIOTERAPIA ERIZANA, S.C.G.



**“As alternativas profesionais pasaban por facer oposicións para un hospital ou ben traballar nunha clínica como empregados”**

*Adolfo Zúñiga García*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Centro de fisioterapia
<b>Sector de actividade</b>	Servizos de atención sanitaria, personal e física
<b>Nº empregados</b>	3
<b>Inversión inicial</b>	56.000 €
<b>Financiamento inicial:</b>	Do investimento inicial, 44.000 € foron financiados cun préstamo subvencionado, e os restantes 12.000 € con fondos propios.
<b>Web:</b>	
<b>Municipio:</b>	Baiona, Pontevedra
<b>Ano creación:</b>	2002

## Descrición do proxecto

Servizos de fisioterapia tanto na clínica como a domicilio.

En particular, ofrecemos os seguintes servizos:

- Tratamentos de fisioterapia para patoloxía músculo-tendinosa e osteoarticular.
- Tratamentos de fisioterapia neurolóxica.
- Recuperación funcional en accidentes (tráfico, laborais, deportivos, domésticos, etc.).
- Programas de preparación para o parto e post-parto.
- Programas de actividade física para a saúde.
- Recuperación funcional en enfermidades cardio-respiratorias.
- Tratamento de fisioterapia na incontinencia urinaria de esforzo.
- Tratamentos a domicilio.

No futuro, temos o proxecto de cooperar e colaborar co Concello de Baiona ofrecendo servizos de fisioterapia aos colectivos máis desfavorecidos, a clubs deportivos e outros colectivos.



## Datos empresa

### Claves do éxito

- Formación continua e innovación. Este traballo obriga á reciclaxe continua e a ofrecer un servizo da maior calidade posíbel.
- Atención ao público axeitada: os nosos pacientes teñen que sentirse relaxados, normalmente gústalles que os escoites. Tes que ofrecer un trato humano pero á vez ser moi discretos.
- Movémonos moito. Ofrecemos os nosos servizos nos hotéis de Baiona, no club de iates, en diferentes asociacións, etc.
- O boca - ouviso. A experiencia dun cliente satisfeito é a nosa mellor publicidade.

### Situación actual

Na actualidade cubrimos gastos, pero necesitamos seguir captando clientes. Traballamos con pacientes de seguros de tráfico e saúde, pero necesitamos abrir máis mercados. Para iso continuamos cunha intensa labor comercial, visitamos clubs, compañías de seguros, asociacións, colexios, etc. E temos en proxecto un convenio de colaboración co concello de Baiona para ofrecer os nosos servizos a determinados colectivos.

### Perfil cliente

Temos pacientes de todos os tipos. Desde persoas con poder adquisitivo limitado, que acoden á nosa clínica con bonos , a pacientes con poder adquisitivo moi alto. En canto ás patoloxías que se nos presentan, as máis comúns están relacionadas con dores de lombo e cervicais provocados na súa maioría por malas posturas e esforzos físicos no traballo (mariñeiros, traballo en cadea, etc.) e tamén lesións deportivas.



## Idea inicial

Temos pacientes de todos os tipos. Desde persoas con poder adquisitivo limitado, que acoden á nosa clínica con bonos , a pacientes con poder adquisitivo moi alto.

En canto ás patoloxías que se nos presentan, as máis comúns están relacionadas con dores de lombo e cervicais provocados na súa maioría por malas posturas e esforzos físicos no traballo (mariñeiros, traballo en cadea, etc.) e tamén lesións deportivas.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Unha das principais dificultades ao inicio foi non saber como chegar aos nosos clientes potenciais, como facerlles chegar a publicidade.

Outra dificultade foi a falta de coñecemento en xeral sobre o mundo da fisioterapia e a función desta disciplina como ferramenta para solucionar determinados problemas de saúde. Por iso tivemos que movernos moito e promocionar a fisioterapia a través de clubs, asociacións, etc.

Tamén vimos unha posíbel barreira no feito de que a clínica está moi ben decorada, e esta imaxe de calidade tamén podería ser asociada a prezos elevados, por iso nos decidimos a publicar os nosos prezos no exterior da clínica.

## Perfil promotores

Adolfo Zúñiga é diplomado en Fisioterapia e Técnico Superior en Educación de Diminuídos Psíquicos. Posúe ademais varios cursos de especialización dentro do campo da fisioterapia e experiencia profesional en clínicas e no sector comercial.

A empresa conta con outro socio máis.

## Aptitudes necesarias

- Paciencia: tes que tratar moi ben aos teus pacientes para que queden contentos e volvan.
- Saber escoitar e ser discretos.
- Empatía.
- Saber vender un servizo, pero sempre dentro da honestidade, que nunca se sinta enganado o paciente.



## Guía de Actividad

**Centros de Fisioterapia** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

**A independencia que proporciona  
O reto que supón**

**Dedicarme ao que me gusta  
Ser o meu propio xefe**

### Formación

#### **¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?**

Tanto no INEF como noutros estudos que realizamos, existen asignaturas sobre creación e xestión de empresas.

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

Axuda moito. Se soubésemos como levar certos asuntos da xestión da nosa empresa, aforraríamos moito diñeiro na xestión á que subcontratamos estes temas. En todo caso, o técnico local de emprego axudounos moito.

### Anecdótico

Temos moitos problemas de intrusismo. Algunhas persoas non distinguen entre fisio, menciñeiro ou masaxista.

Moitos centros ademais publicítanse como clínicas de fisioterapia e non teñen contratado ningún fisioterapeuta. Todo isto fainos moito dano, pero pouco a pouco hai que loitar por erradicar o intrusismo do mercado.

