

# CLÍNICA PODOLÓXICA XIANA



**"Foi o meu xefe quen me animou a montar unha clínica como a súa"**

*Xiana Sánchez Pita*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Clínica podolóxica
<b>Sector de actividade</b>	Servizos de atención sanitaria, personal e física
<b>Nº empregados</b>	1
<b>Inversión inicial</b>	18.000 €
<b>Financiamento inicial:</b>	La inversión inicial de 18,000 € fue financiada íntegramente con un préstamo personal.
<b>Web:</b>	
<b>Municipio:</b>	Ferrol, A Coruña
<b>Ano creación:</b>	2003

## Descrición do proxecto

Trátase dunha clínica podolóxica situada no centro da cidade de Ferrol (na Praza de España).

Ofrezco os servizos propios de calquera clínica, que son as patoloxías do pé, tanto dérmicas como problemas estruturais (pés planos, pés cavos, alteracións na forma de camiñar, etc.)



## Datos empresa

### Claves do éxito

A ubicación (está ubicada en plena Praza de España)  
A atención e a calidade tanto no traballo como na relación co paciente. Moitos clientes son xente maior e hai que tratar de que se sintan cómodos conversando con eles e ofrecendo un trato humano.

Ter creado un ambiente cómodo e relaxado a través das cores das paredes, a música de fondo, a luz, etc.

A innovación no mobiliario e o equipamento clínico. Supón un cambio en relación ás clínicas convencionais, que acostuman ter un sillón negro e material moi frío. Preocupeime por mercar equipamento e mobiliario podolóxico de deseño, en cores diferentes e formas máis suavizadas. Iso reverte positivamente na experiencia do paciente, que se sente máis relaxado. Creo que todos estes detalles (cores, sons, limpeza, imaxe) son moi importantes, porque son factores que se perciben a través dos sentidos e teñen a capacidade de transmitir ao paciente tranquilidade, comodidade e confianza.

### Situación actual

Abrín a clínica en abril de 2002, e na actualidade atópome nunha fase de consolidación no mercado, tratando de captar máis clientes e observando a fidelización dunha clientela que xa é fixa.

O próximo setembro mudarei de local, aínda que seguirei estando na Praza de España. Decidinme pola compra do local para evitar o enorme gasto fixo que supón o aluguer.

### Perfil cliente

Os meus clientes son, sobre todo, mulleres maiores de 50 anos. Sen embargo, acoden tamén homes de todas as idades e xente nova. Acostúmase asociar un perfil determinado de cliente coa patoloxía que presenta. Así, na actualidade é moi común que as mulleres novas presenten deformidades provocadas polos zapatos en punta, moitas adolescentes con uñas encarnadas, e nenos pequenos con papilomas.



## Idea inicial

En principio, non tiña idea de montar unha clínica. Foi o meu xefe da Coruña quen me animou.

En xeral, resulta moi complicado atopar un traballo por conta allea para un podólogo. Por unha parte, os servizos de podoloxía non están incluídos na Seguridade Social. Só se prestan estes servizos nalgúns clínicas xeriátricas, mesmo en locais sociais dos concellos; pero neses casos acostuman facer contratos dun día a semana, co que se fai necesario compaxinar esta actividade con outras fontes de ingresos.

Outra opción sería traballar por conta allea nunha clínica podolóxica, pero na inmensa maioría dos casos, nas clínicas abonda cun só podólogo.

Por último, dedicarse á docencia na Escola de Podoloxía é moi difícil posto que só xorden oportunidades de forma moi esporádica.

Descartando pois estas tres posibilidades, a única saída profesional para un podólogo é crear a súa propia clínica.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Nun principio, o maior obstáculo foi o medo, a incertidume de non saber se a empresa vai resultar ou se acabará en fracaso. O non saber se realmente estás preparada para exercer a profesión cando acabas a carreira. Son medos e inseguridades que todo o mundo ten cando acaba os seus estudos e se incorpora ao mundo laboral, pero á hora de crear unha empresa, o medo e a inseguridade poténcianse. Afortunadamente todo iso acábase superando coa experiencia e na actualidade doume conta de que, unha vez adquirida unha formación, todo é cuestión de traballo.

Outro problema consiste en que a podoloxía é unha profesión nova (existe como tal desde 1994), e a xente aínda ten un concepto un pouco anacrónico do podólogo como "calista", sen ter en conta que ademais de sacar calos, facemos plantillas, corriximos alteracións na estrutura dos pés, tratamos patoloxías dérmicas, etc.

O captar os primeiros clientes tamén supuxo un problema nun principio, xa que era imposible rentabilizar os gastos fixos mensuais. Afortunadamente, nese momento tiña ingresos alternativos polo meu traballo na clínica da Coruña.

Como ameaza, a máis grave é o intrusismo. A competencia non me preocupa tanto porque cantas máis clínicas existan, máis coñecida será a profesión.

## Perfil promotores

Xiana é diplomada en podoloxía e aporta experiencia profesional de traballo por conta allea nunha clínica de A Coruña durante catro meses.

A continuación, abre a súa propia clínica.

## Aptitudes necesarias

- Moitísimo paciencia.
- Ser un pouco optimista e ter o arranque suficiente para dar o paso. A decisión.



## Guía de Actividad

**Consulta de podoloxía** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta**  
**Saír do desemprego**

### Formación

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

Si, o Seminario de Planificación Empresarial.

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

Si, creo que axuda. Tamén é importante recibir o apoio dos demais emprendedores que están na túa mesma situación.

### Anecdótico

Un día, o meu antigo xefe da clínica da Coruña chamoume e díxome: "Ola Xiana, estouche a chamar desde unha cabina xusto enfronte da túa clínica". En realidade estaba a ver un letreiro de "ALUGASE", e a partir deste local no que agora teño a miña clínica, seguí co resto dos pasos necesarios para comezar como autónoma. Sempre penso que se non chega a ser polo apoio do meu xefe, non a montaría.

