

FERNANDO GARCÍA, Director general de Clínicas Fisi(ON)

Hay grandes posibilidades de negocio en el mercado de la fisioterapia.

Fecha: 27/08/2009

 Me gusta  Compartir 0  Compartir  Twittear 0



–¿Qué perspectivas de crecimiento presenta el sector?

–Hay grandes posibilidades de negocio en el mercado de la fisioterapia y la rehabilitación. Se trata de un sector en fase de desarrollo que está poco profesionalizado con respecto a otros segmentos sanitarios como la oftalmología o la odontología. Existen muy buenos especialistas pero muestran carencias en la gestión empresarial del negocio y en la orientación al cliente final, que no solo demanda un tratamiento concreto sino que también busca un local a pie de calle con una imagen cuidada, un horario amplio y varias especialidades. En estos momentos no hay otra red de clínicas que solvante las necesidades de salud músculo-esquelética de la población.

–¿Han notado alguna variación en el mercado en el último año?

–Con la crisis se ha notado un descenso del consumo del paciente privado, que ahora busca un precio menor o medita más la compra. No obstante, este segmento está menos afectado por las recesiones, ya que ofrece servicios necesarios para un público aquejado por dolores musculares y lesiones.

–¿Cuál es el valor añadido que ofrece Clínicas Fisi(ON)?

–En nuestros establecimientos se realiza un diagnóstico integral gratuito con maquinaria avanzada –valorado en hasta 80 euros por otros fisioterapeutas–, tras el cual explicamos al paciente el origen de sus dolencias y le concienciamos de que pueden ser solucionadas. A partir de ahí, elaboramos un tratamiento personalizado para el que disponemos de fisioterapia, osteopatía, traumatología, Pilates, acupuntura y fisioestética. Para popularizar estos servicios, nos hemos posicionado en el segmento medio, con un precio de entre 25 y 30 euros por sesión.

–¿Quiénes atienden sus centros?

–La plantilla se compone de personal de atención al paciente, para que la experiencia en la clínica sea de calidad en todo momento, y de sanitarios, entre los que se encuentran traumatólogos que supervisan a los fisioterapeutas en los casos más complicados. La central participa junto al franquiciado en la primera selección de profesionales, y le asesora en todo momento ante nuevas contrataciones.

–¿Cuál es el perfil de cliente de la red?

–El 70% de nuestros clientes son pacientes privados de clase social media. El 30% restante pertenece a grandes empresas con las que tenemos acuerdos y, ante el aumento de esta línea de negocio, nos estamos planteando la apertura de centros Fisi(ON) dentro de las compañías. También hemos detectado que muchas aseguradoras están confiando en nosotros para rehabilitar a lesionados en accidentes, lo que ofrece muchas posibilidades de crecimiento.