

300 planes de negocio

Plan de negocio
CONSULTA DE PODOLOGÍA

Sector de Servicios

Datos de 2006



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Este documento es una de las medidas llevadas a cabo dentro de la Red de Emprendedores de los Montes de Granada, que se integra en el proyecto TEMA (Proyecto integrado de desarrollo sostenible de los TERRITORIOS DE MONTAÑA en la provincia de Granada) - Proyectos cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en un 70%, en el marco del Programa operativo de Andalucía 2007 - 2013, con cargo a la convocatoria de 2007 de la Secretaría de Estado de Cooperación Local, para la cofinanciación de proyectos de desarrollo local y urbano-.

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

La actividad que desarrolla este negocio es una consulta de podología cuya actividad es ejercida por un profesional médico especializado en prevenir, diagnosticar y tratar por medios conservadores y/o quirúrgicos las enfermedades que afectan al pie.

1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

La legislación básica que hay que observar a la hora de desarrollar este proyecto es la que hace referencia a **Centros y Establecimientos Sanitarios de Andalucía**. Esta normativa se recoge principalmente en:

- Ley 14/1986 de 25 de Abril, General de Sanidad.
- Decreto 16/1994, de 25 de enero, sobre Autorización y Registro de Centros y Establecimientos Sanitarios (B.O.J.A.) nº 14 de 5 de Febrero de 1994. En éste se disponen las siguientes obligaciones que debe cumplir un centro o establecimiento sanitario:
 - Autorización administrativa de instalación.
 - Autorización administrativa de funcionamiento.
 - Registro, calificación y acreditación.
 - Elaboración y comunicación a la Administración Sanitaria de las informaciones y estadísticas sanitarias que se soliciten.
 - Cumplimiento de las obligaciones derivadas de los principios de coordinación, solidaridad e integración sanitaria, tales como la colaboración en el fomento y protección de la salud y prestaciones en casos de emergencia sanitaria o de peligro para la salud pública, en cuyos supuestos podrán ser sometidos a regímenes temporales y excepcionales de funcionamiento.

- Control e inspección de su estructura, organización, funcionamiento y actividades, incluidas las de promoción y publicidad.
- Cualesquiera otras derivadas de la normativa vigente sobre la materia.
- Orden de 2 de marzo de 1994, por la que se regula el Registro de Centros y Establecimientos Sanitarios (B.O.J.A.) nº 27 de 9 de marzo de 1994.
- Artículo 19.4 de la Ley de Salud de Andalucía, por la que asigna a su Administración Sanitaria la competencia para "establecer las normas y criterios por los que han de regirse los centros, servicios y establecimientos sanitarios de Andalucía, tanto públicos como privados, para la calificación, acreditación, homologación y registro de los mismos."
- Decreto 72/1992, de 5 de mayo, por el que se aprueban las normas para la accesibilidad y la eliminación de barreras arquitectónicas.

Además se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Alta en el impuesto de actividades económicas (I.A.E.)
- Alta en la seguridad social. Régimen general de trabajadores autónomos.
- Hojas de reclamaciones de consumidores y usuarios.
- Seguro de responsabilidad civil

Con respecto a la formación del podólogo, se cita a continuación la legislación aplicable:

- Ley 44/2003, de 21 de noviembre, de ordenación de las profesiones sanitarias.
- Decreto 727/1962, de 29 de marzo, por el que se crea la especialidad de Podología para practicantes y ATS.
- Real Decreto 649/1998, de 24 de junio, por el que se transforman los estudios de Podología en primer ciclo universitario conducente al título de diplomado universitario en Podología y se establecen las directrices generales propias de los correspondientes planes de estudio.

1.2. Perfil del emprendedor

El emprendedor debe ser una persona diplomada en Podología.

Un factor importante es que al emprendedor le guste el trato con la gente y se involucre de pleno en el negocio.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

El cuidado de los pies es uno de los temas de la salud más olvidados por los españoles. Según La Asociación Española de Medicina y Cirugía del Pie, las enfermedades de los pies afectan al 70% de la población española. Gran parte de estos problemas están causados por el calzado.

Los que suelen presentar mayores problemas son las personas mayores, las mujeres y los niños.

Las enfermedades más comunes son las que se citan a continuación:

- Pie plano. Su aparición se debe a la ausencia o disminución del arco longitudinal sobre el cual se realiza el apoyo. Hay pies planos que no generan molestias, sin embargo, el pie plano rígido debe seguir un tratamiento ortopédico.
- Pie cavo. Se presenta cuando el arco que va desde los dedos del pie hasta el talón está demasiado elevado. Suele ser un motivo frecuente de consulta, sobre todo en edad escolar a partir de los 4 años.
- Callos. Los callos aparecen muy frecuentemente en las personas mayores. Según un estudio realizado por el Instituto de mayores y servicios sociales (Imsero) en personas con una media de 71 años, se observó que el 61,8% de los pacientes sufría callos o durezas dolorosas y el 48,2% padecía juanetes. El estudio también indicó que más del 90% de los mayores de 65 años sufren algún tipo de dolencia en los pies. Las causas más habituales suelen ser un calzado poco adecuado y la obesidad que padecen algunas personas.
- Pie de atleta. El uso continuado de calcetines y calzado deportivo puede derivar en una infección por hongos. Casi el 80% de los casos se producen en verano y los afectados son en su mayoría personas que practican asiduamente algún tipo de deporte.

- Pie diabético. Esta enfermedad deriva de las lesiones nerviosas y el riego sanguíneo en los pies que pueden sufrir las personas diabéticas. Estos daños pueden derivar en úlceras y heridas y, a largo plazo, provocar la amputación. Se estima que en torno a un 15% de las personas con diabetes desarrollará en algún momento de su vida una úlcera en un miembro inferior y que una de cada cinco de ellas requerirá una amputación. Tan sólo en Andalucía, los hospitales públicos registraron en 2004 un total de 1.477 amputaciones a pacientes, con una edad media de 70 años.
- Papiloma. Es una lesión de la piel provocada por una infección vírica. Se puede localizar en cualquier parte del cuerpo. Cuando se localiza en el pie también es conocido como verruga plantar.

Por otra parte, en España cada vez hay más clínicas y consultas especializadas en la podología. Esto se debe al hecho de que la sanidad pública no cubre algunos de los servicios.

También hay un gran número de profesionales. Según datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística, Andalucía ocupa, con cerca de setecientos, el tercer lugar en número de profesionales de la podología, por detrás de Cataluña y Madrid.

Por otro lado, se está dando en el sector una especialización de la podología con especialidades, por ejemplo, como la podología infantil, la ortopodología, la podología deportiva, etc. Esto incide en un tratamiento de mayor calidad.

Lo importante es que existe una creciente concienciación de los españoles por la importancia del cuidado de los pies, lo cual está influyendo en una mayor afluencia de visitas a las clínicas. La demanda de este tipo de consultas también se está viendo favorecida por el envejecimiento de la población española, puesto que las personas mayores constituyen uno de los grupos que acuden con mayor asiduidad al podólogo debido a afecciones en los pies.

2.2. La competencia

La competencia estará formada por los siguientes agentes:

- **Otras consultas de podología:** Actualmente existe un gran número de este tipo de consultas en el territorio español. Las consultas que están establecidas en la misma localidad suponen una competencia directa bastante fuerte puesto que ya cuenta con su propia cartera de clientes.
- **Clínicas de podología:** Son como los consultorios o consultas pero más grandes y suelen estar formadas por un cuadro de profesionales en la materia.
- **Clínicas generales privadas:** Hay clínicas que ofrecen un servicio global, es decir, que incluyen, entre otras especialidades médicas, la Podología.
- **Salones de belleza:** más que un competidor suponen un producto sustitutivo, puesto que en estos establecimientos suelen tratarse las durezas y callos de los pies como servicio complementario de belleza.

Para la creación de un negocio competitivo con el sector es necesario el conocimiento de la competencia y, en concreto, de los servicios que esta ofrece para poder equiparar y, a ser posible, mejorar su oferta.

2.3. Clientes

La consulta atenderá a cualquier persona que sufra de problemas en los pies. En estos momentos, las personas mayores, las mujeres y los niños, son los colectivos que más recurren a estos especialistas.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

Las líneas estratégicas que se pueden aplicar a una consulta de podología son las siguientes:

1.- Conseguir un nivel de calidad óptimo, de acuerdo a las expectativas del usuario hacia el servicio.

El criterio de calidad se basa en conseguir cubrir las expectativas que cada cliente se hace de nuestro servicio. Las expectativas hacia el servicio de la consulta se basan en la información que el cliente ha recibido a través de distintos canales.

Es imprescindible establecer, de forma periódica, métodos de control del nivel de calidad, teniendo como nivel mínimo el cumplir con las expectativas de los clientes.

2.- Evitar las barreras arquitectónicas en el diseño del establecimiento.

Es muy posible que un porcentaje importante de los pacientes tengan déficits físicos o psíquicos, que les obliguen a utilizar sillas de ruedas como método de desplazamiento habitual. Por tanto, es básico diseñar los accesos y el interior del recinto sin barreras arquitectónicas que impidan el normal desenvolvimiento de los usuarios y el personal.

3.- Crear un consultorio, tanto en la consulta como a través de Internet.

Es una forma de mejorar la imagen de la consulta y de favorecer la fidelización de los clientes. El hecho de que exista un consultorio ayuda a los pacientes a resolver sus dudas y a conocer cuál es el problema que presentan sus pies y cuál es la forma de tratar sus enfermedades. Por otra parte, esta es una línea básica que funciona, a su vez, como reclamo para los pacientes.

4.- Tratamiento a domicilio.

Una línea estratégica que podría tenerse en cuenta y que además sería muy valorada por los clientes es la prestación del servicio en el domicilio particular del paciente. Sin embargo, este tema es recomendable posponerlo a un momento en el que la consulta ya lleve un tiempo funcionando y sea estable en el mercado.

5.- Especialización del servicio.

Además de los tratamientos, se puede ofrecer como servicio complementario la venta de productos podológicos. Esta alternativa contribuirá a un ligero incremento de la facturación de la consulta.

6.- Integrarse como profesional dentro de un centro médico privado.

La posibilidad de instalarse en una de las clínicas privadas en las que se ofrecen consultas en alquiler para aquellos profesionales relacionados con el mundo de la medicina es una opción interesante de la cual se benefician todos los profesionales médicos que trabajan en ella. Es una forma de atraer a la clientela y fidelizarla pues en dicho centro se pueden encontrar servicios sanitarios de diversas especialidades. Además, esta alternativa permite el estudio interdisciplinario en colaboración con otros expertos como pueden ser el dermatólogo, fisioterapeuta, especialistas quirúrgicos, etc. La ventaja de estos centros es que los gastos generales y de mantenimiento se comparten entre todos los especialistas.

7.- Acuerdos con compañías y mutuas de asistencia médica.

Aunque es posible que esto provoque una rebaja en el precio de venta de los servicios, es una opción muy interesante a la hora de incrementar la clientela de la consulta.

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

Las patologías que suelen tratarse en una consulta de podología, a modo orientativo, pueden ser las siguientes:

- Callosidades y durezas. La consulta más demandada consiste en la eliminación de estas.
- Papilomas y verrugas.
- Deformidades en los dedos (dedos en martillo, en garra, juanetes, etc.).
- Enfermedades de las uñas (uñas encarnadas, uñas engrosadas, hongos, etc.).
- Alteraciones de la biomecánica del pie (pie plano, pie zambo, pie equino, etc.).
- Alteraciones dermatológicas del pie.
- Alteraciones osteo-articulares y exostosis del antepié.
- Infecciones del pie.
- Otras enfermedades.

Lo más habitual es que los podólogos atiendan todo tipo de consultas, excepto las intervenciones quirúrgicas, que suelen ser realizadas por especialistas (cirujanos y cirujanos traumatólogos). Los tratamientos podrían ser los siguientes: consulta general, exploración del pie, exploración general, podología deportiva, quiropodología, ortopodología, rehabilitación, etc.

Además de estos servicios, se pueden ofrecer productos a la venta que son complementarios al tratamiento que se ofrece al paciente y que optimizan los resultados del servicio: plantillas, correctores, siliconas, etc.

DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES

El desarrollo de las actividades podría desglosarse en las siguientes fases:

1.- Información y consulta: El podólogo recibe al paciente y le informa y asesora sobre el problema expuesto. A continuación le explica todo el proceso que comprende el tratamiento que es necesario según el asunto que se vaya a tratar. Además, el podólogo contestará todas las dudas del cliente e informará de los precios de cada servicio.

2.- Exploración: En caso de ser necesario, se realizará una exploración al paciente para determinar el problema.

3.- Prestación del servicio: La prestación del servicio debe hacerse exclusivamente por profesionales de la Podología. Ésta se hará utilizando las técnicas médicas actuales y cuidando en todo momento del paciente.

A lo largo del tratamiento, el podólogo continuará valorando el estado del paciente y de su problema, e irá adaptando las técnicas a la propia evolución del paciente.

4.2. Precios

A la hora de fijar la tarifa el sector goza de total libertad. Los precios varían dependiendo del tipo de servicio prestado en función del tratamiento que se lleve a cabo.

En caso de vender productos relacionados (plantillas...) el precio dependerá del mismo podólogo, si bien suele establecerse un margen comercial de entre el 40 y el 50% sobre los ingresos.

En cualquier caso, las tarifas deben establecerse teniendo en cuenta a la competencia y el tipo de servicio prestado.

4.3. Comunicación

Antes del comienzo de la actividad se debe de poner en marcha una campaña de promoción, intentando captar el mayor número de clientes que aseguren el buen inicio del negocio. Hay que tener en cuenta que el público objetivo al que nos dirigimos es

amplio y no distingue por grupos de edad. Así pues, la campaña publicitaria podría centrarse en:

- **Televisión:** anunciarse de forma modesta (no un anuncio extremadamente largo, pues saldría caro) en una cadena local.
- **Radio:** es importante elegir una cadena de radio dirigida a la población en general y que no distinga por grupos de edad.
- **Buzoneo:** es un medio barato y suele ser muy efectivo entre los clientes potenciales de la zona.
- **Registros en Internet y guías de anunciantes:** es muy efectivo registrarse como anunciantes de páginas Web relacionadas con la Podología (esto suele tener un coste anual y se suele llamar registro de dominio más parking). Así mismo, es recomendable registrarse en las guías de anunciantes como pueden ser las páginas amarillas o el QDQ.
- **Página Web.** Ésta es una opción muy interesante, ya no sólo para captar clientes, sino para mejorar la imagen de la consulta. Además, sería recomendable poner un consultorio virtual para resolver las dudas tanto de los clientes actuales como de los potenciales. Por otro lado, hay que procurar que la página muestre textos e imágenes de la máxima calidad posible, pues de esta forma es más fácil que sea rastreada por los buscadores de Internet. Esto es muy importante pues cada vez más, cuando una persona requiere de un servicio, se conecta a Internet y a través de un buscador intenta encontrar lo que quiere. Que la página aparezca en los resultados del buscador depende de los vínculos que se hagan hacia la página; es gratuito. Por ello, hay que procurar seguir las directrices técnicas y de calidad que permiten un mejor rastreo por parte de los buscadores.
- **Prensa.** También sería importante considerar la opción de anunciarse en el periódico. Una alternativa que podría resultar clave es la de anunciarse en prensa de difusión gratuita.
- **Boca-boca.** Ésta sigue siendo hoy en día la opción más efectiva. Sin embargo, esta herramienta sólo funcionará si los clientes que ya han probado el servicio están satisfechos con él.

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

La plantilla inicial estará formada por un/a gerente, que lo recomendable es que él mismo sea el podólogo (si no fuera así, habría que contratar a uno y el emprendedor sólo se encargaría de funciones de gestión) y un auxiliar que recepcione a los pacientes y asista al podólogo.

En este proyecto se considerará que el emprendedor es el propio podólogo interesado en montar una consulta privada.

Respecto al perfil de cada uno de los puestos:

- **Podólogo**

El podólogo es un profesional de la salud que está titulado en la diplomatura de Podología y debidamente colegiado. Además sería conveniente que tuviera idea de cómo llevar un negocio, pues una consulta, aunque sea un negocio pequeño, es un centro que debe ser gestionado eficientemente para que obtenga beneficios.

- **Auxiliar/Recepción**

Se hace imprescindible integrar en la plantilla un/a recepcionista que reciba a los clientes y que además tenga funciones de auxiliar de enfermería.

HORARIOS

Las consultas privadas permanecen abiertas generalmente de lunes a viernes. Sin embargo, hay tal variedad de horarios que no podemos citar ninguno como único. Hay consultas que abren también en sábados. Otras tienen horario continuo, otras mañana y tarde, etc.

En principio se podría proponer como horario orientativo para el negocio de lunes a viernes, de 10:00 a 13:00 y de 16:00 a 21:00, por ser el más común. Hay que recalcar que se trata de un horario orientativo y que existen multitud de fórmulas horarias en el

mercado. Por otro lado, hay muchas consultas que simplemente funcionan con citas previas.

5.2. Formación

En un negocio de este tipo es muy importante tanto la formación teórica como la práctica relativa al sector sanitario.

Para adquirir los conocimientos necesarios para el desempeño de los puestos que se han señalado anteriormente, existen ofertas a nivel formativo dentro de este sector:

- El podólogo debe ser diplomado en Podología. Por otro lado, existe una amplia variedad de cursos en centros tanto públicos como privados de cómo montar tu propio negocio, administración y gestión que complementarían los conocimientos para dirigir dicha la consulta.
- Para la persona encargada de la recepción y asistencia se requerirán conocimientos mínimos sanitarios y, a ser posible, administrativos. Un título de formación profesional que sería acorde con este puesto sería el de Técnico en cuidados auxiliares de enfermería. Aunque hay otros muchos que pueden servir. Por otra parte, existe gran variedad de cursos que pueden complementar la formación del citado puesto en temas administrativos.

También es preciso destacar la formación continua para el reciclaje de la plantilla.

6. PLAN DE INVERSIÓN

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria se ha consultado a los principales proveedores del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DE LAS INSTALACIONES

Lo idóneo es que el local esté situado en una zona céntrica, que sea fácil de encontrar y sea visible (ya sea porque esté a pie de calle, ya sea por el rótulo que tenga colocado). Además es imprescindible que tenga buenos accesos.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

La consulta contará con una superficie aproximada de 50 m². En general, diremos que toda clínica, independientemente del tamaño que tenga, deberá tener lo siguiente:

- **Recepción y sala de espera:** Es imprescindible que haya una recepción que dé la bienvenida e informe a los clientes. También es necesario habilitar una sala de espera para que las personas que están esperando su turno de consulta puedan hacerlo sentadas.
- **Consulta:** la consulta será el despacho donde el pediatra atenderá a la clientela.
- **Sala de tratamiento:** La sala de tratamiento puede estar dentro de la misma consulta separada por un biombo o en habitación aparte pero conectada a dicha consulta. Esta sala se equipará con una camilla y todo el material necesario para atender a los pacientes.
- **Aseos:** Tendrá una superficie aproximada mínima de 5 m². Es recomendable que el suelo sea de material antideslizante y de fácil limpieza. Es importante que el aseo esté adaptado al Decreto 72/1992, de 5 de mayo, por el que se aprueban las normas para la accesibilidad y la eliminación de barreras arquitectónicas.

- **Ascensores:** Lo ideal es que la consulta esté a pie de calle. En el caso de que no sea así, el edificio en el que ésta se ubique deberá contar con ascensores, pues parte de los clientes que llegan a la consulta no son capaces de subir escaleras.
- **Pequeño almacén:** será necesario un pequeño espacio en el que almacenar stock suficiente de los materiales empleados en los tratamientos y de los productos complementarios si éstos se quieren vender en la consulta.

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 15.025,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2. Equipamiento

El equipamiento básico necesario para la puesta en funcionamiento de la consulta estará formado por:

- Equipamiento completo médico necesario. Aquí debemos incluir los siguientes elementos:
 - Autoclave.
 - Podoscopio.
 - Sillón podológico con micromotor, compresor, lámpara y aspirador.

- Camillas (pueden ser normales, eléctricas, hidráulicas, portátiles, etc.)
- Etc.
- Aparatos de aire acondicionado y calefacción que permitan mantener una temperatura adecuada en toda la consulta.

El coste total del equipamiento de la consulta se ha estimado en unos 12.500,00 € (IVA incluido).

6.3. Mobiliario y decoración

El mobiliario básico esta compuesto por:

- Mobiliario y decoración de la consulta y la sala de tratamiento. Hay que elegir cuidadosamente todos y cada uno de los elementos que formarán el mobiliario, para conseguir un ambiente cálido y agradable a la vez que seguro y funcional.
- Mobiliario y decoración de la recepción y sala de estar. Debe mantener la armonía y estética de todo el conjunto del local.

El presupuesto para el mobiliario y decoración necesario se encontrará en torno a 3.000,00 €. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales, etc.

6.4. Equipo informático

Es recomendable disponer de un equipo informático completo que incluya impresora, fax, scanner, etc.

El coste de este equipo informático se ha estimado en unos 1.700,00 € más 272,00 € en concepto de IVA.

6.5. Adquisición del stock inicial y materiales

Aquí se incluye la primera compra tanto de los productos que van a ser destinados a la venta como de los productos desechables que son necesarios para cada tratamiento. Además habrá que hacer una pequeña compra de material de oficina como archivadores, papel, bolígrafos, etc.

El coste por estos materiales es el que se detalla a continuación:

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE PRODUCTOS PARA LA VENTA	2.000,00 €	320,00 €	2.320,00 €
PRODUCTOS DESECHABLES (productos para los tratamientos en consulta...)	500,00 €	80,00 €	580,00 €
MATERIAL DE OFICINA (Bolsas, productos desechables...)	300,00 €	48,00 €	348,00 €
TOTAL	2.800,00 €	448,00 €	3.248,00 €

La primera compra podría ser mayor si se estima conveniente y se dispone de espacio suficiente.

6.6. Utensilios

En esta partida se incluyen aquellos instrumentos necesarios para el desarrollo de las actividades en cualquier consulta de este tipo: bisturí, limas, tijeras, etc. El coste de estos elementos se ha estimado en 696,00 € IVA incluido.

6.7. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- los gastos de constitución y puesta en marcha
- las fianzas depositadas.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1.798,00 € (incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. Además, aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 1.100,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y, sobre todo, de la ubicación del mismo).

6.8. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	638,00 €
Suministros	139,20 €
Sueldos	2.400,00 €
S.S. trabajador	297,00 €
Asesoría	104,40 €
Publicidad	104,40 €
Otros gastos	145,00 €
Total Pagos en un mes	3.828,00 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	11.484,00 €

6.9. Memoria de la inversión

La inversión inicial necesaria para llevar a cabo este proyecto se resume en el siguiente cuadro:

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	12.952,59	2.072,41	15.025,00
Mobiliario y decoración	2.586,21	413,79	3.000,00
Equipo informático	1.700,00	272,00	1.972,00
Equipamiento	10.775,86	1.724,14	12.500,00
Stock inicial	2.800,00	448,00	3.248,00
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.550,00	248,00	1.798,00
Utensilios	600,00	96,00	696,00
Fianzas	1.100,00	0,00	1.100,00
Fondo de maniobra	11.484,00	0,00	11.484,00
TOTAL	45.548,66 €	5.274,34 €	50.823,00 €

7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Para estimar el margen medio de la consulta podológica, hemos considerado que los ingresos de la consulta procederán en un 10% de la venta de productos y en un 90% de la realización de tratamientos. Siendo el margen medio de cada elemento:

- Margen de los productos vendidos: del 40% al 50% del precio de venta de los productos.
- Margen por la consulta y tratamientos: se considera el margen del 85% de los ingresos (el 15% restante será el coste por el consumo de los materiales desechables).

Para realizar el estudio y teniendo en cuenta todas estas consideraciones, se ha estimado un margen medio global del modo siguiente:

ACTIVIDADES	Reparto de los ingresos	Margen medio por actividad	Margen medio total
Venta de productos	10%	45%	4,5%
Tratamientos	90%	85%	75,5%
TOTAL			81%

Por tanto, se ha supuesto un margen medio anual del 81% sobre los ingresos. En este margen se consideran englobados la venta y los tratamientos en consulta.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (estos costes no llevan el IVA incluido):

- **Costes variables:**

El coste variable en una consulta podológica como la que se describe en este proyecto es, en general, muy pequeño, siendo fijos o de estructura la mayoría de los costes de una consulta médica privada. Este coste variable constará de dos elementos principales: de un lado, el material desechable utilizado individualmente en cada uno de los tratamientos que se practican en la consulta y, de otro, el coste de los productos que se van a vender en la consulta, como plantillas, correctores, etc.

El coste variable medio se estima en un 19% del volumen de los ingresos del mes. Este coste es equivalente al margen del 81% sobre los ingresos.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 50 m². El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local. Para el estudio se ha estimado un precio de 550,00 €.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (productos de limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 120,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 90,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

En los gastos de personal vamos a considerar que la plantilla de la empresa se haya formada por:

- Podólogo (Gerente), será el propio emprendedor dado de alta en el Régimen general de la Seguridad Social como autónomo. Estará a tiempo completo.
- Recepcionista/Auxiliar clínico, contratado a tiempo completo.

El coste de la plantilla se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye prorrateadas las pagas extraordinarias):

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Podólogo (emprendedor autónomo)	1.500,00 € (*)	0,00 €	1.500,00 €
Auxiliar/Recepcionista (jornada completa)	900,00 €	297,00 € (**)	1.197,00 €
TOTAL	2.400,00 €	297,00 €	2.697,00 €

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo incluida en el sueldo.

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por el trabajador en Régimen General contratado a tiempo completo.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, reparación del equipamiento, etc.). La cuantía estimada anual será de 1.500,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 125,00 €.

- **Amortización:**

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	12.952,59	10 %	1.295,26
Mobiliario y decoración	2.586,21	20 %	517,24
Equipamiento	10.775,86	20 %	2.155,17
Utensilios	600,00	20%	120,00
Equipo informático	1.700,00	25 %	425,00
TOTAL			4.512,67

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.550,00€	33,3 %	516,67 €
TOTAL ANUAL			516,67 €

7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos; a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** estos ingresos vendrán dados por las ventas de productos y los tratamientos realizado en la consulta.
- **Gastos:** estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un coste del 19% de los ingresos) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	6.600,00 €
Suministros	1.440,00 €
Sueldos	28.800,00 €
S.S. (trabajador)	3.564,00 €
Asesoría	1.080,00 €
Publicidad	1.080,00 €
Otros gastos	1.500,00 €
Amortización del inmovilizado material	4.512,67 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67 €
Total gastos fijos estimados	49.093,34 €
Margen bruto medio sobre ingresos	81%
Umbral de rentabilidad	60.609,06 €

(*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 60.609,06 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 5.050,76 euros.

8. FINANCIACIÓN

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolverse.

Para financiar este negocio existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos, etc. La elección final va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	12.952,59 €	Fondos Propios	FP
Equipamiento	10.775,86 €	Fondos Ajenos	FA
Mobiliario y decoración	2.586,21 €		
Equipo informático	1.700,00 €		
Stock inicial	2.800,00 €		
Utensilios	600,00 €		
Gastos de constitución	1.550,00 €		
Fianzas	1.100,00 €		
Tesorería (*)	11.484,00 €		
IVA soportado	5.274,34 €		
Total activo	50.823,00 €	Total pasivo	50.823,00 €

(*) Se consideran 11.484,00 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

Para realizar la previsión de resultados se han supuesto tres posibles niveles de ingresos:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	50.000,00	65.000,00	80.000,00
Costes variables (Ingresos x 19%)	9.500,00	12.350,00	15.200,00
Margen bruto (Ingresos – Costes variables)	40.500,00	52.650,00	64.800,00

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
INGRESOS	50.000,00	65.000,00	80.000,00
COSTES VARIABLES	9.500,00	12.350,00	15.200,00
MARGEN BRUTO	40.500,00	52.650,00	64.800,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	6.600,00	6.600,00	6.600,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.440,00	1.440,00	1.440,00
Otros gastos	1.500,00	1.500,00	1.500,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salarios + SS	32.364,00	32.364,00	32.364,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.080,00	1.080,00	1.080,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.080,00	1.080,00	1.080,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	4.512,67	4.512,67	4.512,67
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67	516,67	516,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	49.093,34	49.093,34	49.093,34
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	-8.593,34	3.556,66	15.706,66

(1) El coste de personal incluye el sueldo del podólogo y del auxiliar más los costes de Seguridad Social a cargo de la empresa por la contratación del auxiliar.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.