CLÍNIQUES, FISIOTERÀPIA I PLANS DE NEGOCI

Un fisioterapeuta és un empresari? Cal un pla de negoci per obrir una clínica? Els professionals que obren una consulta són conscients de la feina que hi ha al darrere? Heu pensat quina estratègia terapèutica voleu tirar endavant? Què us hagués agradat saber abans de fer-vos emprenedors?

Una de les sortides per a molts fisioterapeutes un cop han acabat l'etapa universitària i han agafat experiència amb pacients és obrir la seva pròpia clínica. Per a molts és un somni. També ho va ser per a l'Álex Vallés, fisioterapeuta de Saragossa que va estudiar a la Universitat Internacional de Catalunya, a Barcelona, escriptor del llibre "La fórmula de l'èxit en fisioteràpia", mentor de negocis per a clíniques de fisioteràpia i participant a l'FTP26 amb una ponència "molt pràctica" enfocada en el pla de negoci en fisioteràpia. Vallés recorda que quan estava estudiant, en un dels viatges des de casa a la facultat, parlant amb el seu pare per telèfon, li va comentar que algun dia faria realitat aquest somni. I així va ser.

Després de treballar en un equip femení de futbol sala de primera divisió i passar per diferents clíniques, al 2007 va crear el seu propi projecte, especialitzant-se en el tractament d'esportistes corredors, amateurs i professionals, en una consulta petita compartida amb un podòleg. Anys més tard i després d'haver aconseguit un cert reconeixement, al 2015 va impulsar Clínica Podium, amb la idea de crear un centre d'alt rendiment per a esportistes amateurs "molt compromesos, que no viuen de l'esport, però s'ho prenen gairebé com una professió, competeixen i necessiten una atenció molt específica". Assegura que Podium va sortir com un repte personal: "Demostrar-me a mi mateix que podia crear una clínica que no depengués de si jo passava consulta".

APRENDRE A GESTIONAR UN NEGOCI

Durant molts anys, tot i que la clínica funcionava bé i es mantenia, no era realment autònoma. Depenia molt de FisioZaragoza, el seu primer projecte. Això el va fer adonar-se que no sabia replicar l'èxit: "No tenia sistemes, no tenia processos, no tenia una metodologia clara, i això va generar molt caos". Assegura que va ser una etapa "molt dura". Tenia molt equip, molts pacients i molta facturació "però no la rendibilitat ni l'estructura que havia de tenir". "Hi havia poca cohesió, moltes maneres diferents de treballar". Era una empresa "poc ordenada".

Va ser en aquest moment que es va "qüestionar moltes coses". Va ser aquí quan va començar a formar-se com a empresari -té un MBA-, a treballar "la meva visió, la meva identitat i a entendre la importància de la metodologia, els processos i la proposta de valor". I va ser aleshores quan Podium es va transformar. "Ara és una clínica amb una marca forta, molt vinculada a l'esport i especialment al corredor, amb una trajectòria d'innovació i amb una manera molt concreta d'entendre la fisioteràpia". A més, Vallés assegura que encara hi ha una cosa més important: "És un laboratori d'idees". I això què vol dir? "És on posem a prova la nostra visió de cap a on ha d'anar la fisioteràpia, tant a nivell clínic com empresarial". "Testem coses, aprenem, ens equivoquem, corregim i d'aquí surten les idees que després compartim a Fisioreferentes".

"CRÉIXER PER VOLUM, SENSE ESTRUCTURA, SENSE RENDIBILITAT REAL I SENSE UNA PROPOSTA DE VALOR SÒLIDA, NO NOMÉS ET DESTRUEIX A TU COM A EMPRESARI SINÓ QUE TAMBÉ DEVALUA LA PROFESSIÓ"

L'ETAPA DE FORMADOR

Precisament, Fisioreferentes és un altre dels seus projectes personals. "No es tracta d'una escola de negocis habitual ni una acadèmia més", remarca. Es tracta "d'una comunitat de fisioterapeutes propietaris de negoci que han entès que el que ens ensenyen a la facultat no és suficient per construir una bona clínica de fisioteràpia", afegeix, i continua: "Professionals que, en molts casos, són bons clínics, però que quan fan el pas de voler emprendre o liderar un projecte es troben amb carències molt importants: no tenen control dels seus números, no saben coordinar ni gestionar un equip, no tenen una metodologia clara". En definitiva, afegeix Vallés, "no han après a convertir el seu coneixement clínic en un negoci sòlid, rendible i sostenible".

Vallés rebutja la idea de "créixer a qualsevol preu, amb més facturació, més maquinària, més personal, més captació, més agenda plena". I és que ell mateix va viure una situació similar que el va portar al límit. Facturava molt, tenia dos clíniques amb "èxit aparent", molts pacients, reconeixement, un equip gran i tot i així va arribar "a estar completament cremat i pensant en deixar-ho tot". Tenia l'agenda plena durant mesos, no podia improvisar, no tenia llibertat sobre el seu temps lliure i tenia molts pacients que depenien d'ell. Pensava que això "era normal, que era el preu de l'èxit". Aquest malestar sumat a una situació complicada a nivell personal, el van portar a sentir que per cuidar la part de la seva vida personal "gairebé havia de renunciar" a la seva vida professional. I va entrar en "burnout". Però també va representar un punt d'inflexió que el va fer entendre que havia d'existir una altra manera de fer les coses. "Per això sé que créixer per volum, sense estructura, sense rendibilitat real i sense una proposta de valor sòlida, no només et destrueix a tu com a empresari sinó que també devalua la professió", assegura.

De fet, explica que des de Fisioreferentes han fet més de 1.000 entrevistes a propietaris de negoci de fisioteràpia que s'han interessat per rebre formació i el principal problema que tenen és "la sensació d'estar atrapat dins del seu propi negoci". "No és només que no arribin a final de mes, és que treballen 12 hores al dia, han construït una cosa que funciona, però tot i així no poden delegar ni desconnectar". A més, a Fisioreferentes acudeixen molts professionals amb una clínica que porta 10, 15 o 17 anys en funcionament i ara se n'adonen que mai l'han gestionat com una empresa. Per a Vallés, en aquest punt es requereix "deixar d'improvisar i començar a construir un mètode". "Per a mi, tot passa per canviar el que la fisioteràpia significa per al pacient", afirma. Considera que fa massa temps que "fem fisioteràpia de sessió en sessió, sense planificació, posant el focus en les eines i en el temps de llitera, en lloc d'en la visió estrategicoterapèutica que hauria de tenir qualsevol fisioterapeuta".

PARTICIPACIÓ A L'FTP26

Vallés va decidir recollir totes aquestes idees en un llibre per fer accessible "el que a mi m'hagués agradat saber el dia que vaig començar a emprendre". Però assegura que va acabar essent "molt més que això" perquè està ple d'anècdotes, d'errors i del que "irònicament"

va titular “La fórmula de l’èxit”. Remarca aquest “irònicament” perquè recorda que el va escriure durant els primers mesos de vida del seu fill i, per tant, el seu “èxit real” va ser “escriure’l amb el meu fill dormint a sobre meu i poder-lo compartir després amb tanta gent”. El llibre és un “pas a pas” d’accions guiades”, una oportunitat de començar a pensar diferent, a decidir diferent i a fer diferent”.

“Si volem que la fisioteràpia creixi de veritat, si volem que els professionals estiguin més ben reconeguts, que els equips creixin, que els propietaris de les clíniques puguin viure bé de la seva feina i que la professió guanyi prestigi social, necessitem fer un salt no només clínic, sinó també empresarial, cultural i estratègic”, defensa.

“CAL CONVERTIR EL CONEIXEMENT CLÍNIC EN UN NEGOCI SÒLID, RENDIBLE I SOSTENIBLE”

Aquest serà el contingut de la seva ponència a l’FTP26 el proper mes de juliol. Assegura que serà un “taller pràctic” i que tindrà com a punt de partida la necessitat de “millorar el que significa la fisioteràpia per a la societat”. A més, avança que els assistents s’emportaran una “metodologia concreta per traçar el seu propi pla de creixement”. Però, sobretot, “de créixer bé, no només de créixer”.

Sabadell
Professional

Aquesta PROposta és per a tu, de PROfessional a PROfessional.

T’abonem la quota de col·legiat fins a un màxim de 100 euros

Si ets membre del **Col·legi de Fisioterapeutes de Catalunya** t’abonem la teva quota de col·legiat o associat, amb un màxim de 100 euros per compte.

La bonificació es fa un únic any per a quotes domiciliades durant els 12 primers mesos (es considera com a primer mes el de l’obertura del compte). El pagament es fa en el compte el mes següent als 12 primers mesos. L'incentiu estarà subjecte a la retenció fiscal vigent.

Aquesta oferta és vàlida fins al 30/06/2026 per a clients nous a partir de l'01/01/2025 amb quotes domiciliades en un compte de la gamma Sabadell PRO.

Contacta amb nosaltres i identifica’t com a membre del teu col·lectiu i un gestor especialitzat t’explicarà detalladament els avantatges que tenim per a PROfessionals com tu.

T’estem esperant.

sabadellprofesional.com

900 500 170

PUBLICITAT