



Volumen 5 No. 1  
traves. emprend.  
Ene - Jun 2021  
e-ISSN: 2539-0376

# Fisio, sin miedo al éxito

**Ángela Daniela Calpa López**

Estudiante del Programa de Fisioterapia  
Universidad Mariana

*“El emprendedor siempre busca el cambio,  
responde a él y lo utiliza como oportunidad”*

Peter Drucker

Una de las consultas más usuales para un estudiante y un profesional de Fisioterapia son los dolores osteomusculares, esta sería una excelente razón para emprender con ideas innovadoras en este campo. Para ello, es necesario empezar a imaginar cómo sería el consultorio donde se atendería a los pacientes, para que ellos y nosotros, como profesionales de la salud, nos sintamos cómodos y en confianza; también, es importante ofrecer productos que ayuden a la mejoría de la rehabilitación; no obstante, cabe mencionar que los profesionales de las carreras de salud siempre se han orientado a ser empleados de tiempo completo. Afortunadamente, hoy en día, ha cambiado ese pensamiento: dejar de ser “esclavo”; ahora un opción es emprender, ya sea solo, en pareja, con familiares o amigos.

La ventaja de ser un profesional de la salud es que más allá de ofrecer un producto o servicios materiales, se ofrece un servicio intangible, que mejora la calidad de vida, esta es una magnífica ventaja, ya que los gastos en la compra de implementos disminuirían, y la inversión sería más baja. Por lo tanto, el conocimiento y la terapia manual son una gran inversión para comenzar un proyecto mínimo y que sea viable.

## Imaginando oportunidades

En el campo de Fisioterapia, un emprendimiento puede iniciar con domicilios, hacerse conocer por las personas más cercanas y así ellos se encargarán de recomendar el servicio; así, pues, se pueden crear planes caseros para cada paciente y no quedarse solo con la terapia que se realiza. Por lo tanto, el plan será un manual para que el paciente se sienta más capacitado para realizar los ejercicios solo o con ayudante, pero en casa.

Actualmente, se utiliza la tecnología y las redes para dar a conocer cualquier tipo de información, por ello, se ha optado por la realización de las telerehabilitaciones, aunque, en principio, se miraba como algo que no funcionaría, la experiencia evidencia que son efectivas.

Así, la creación de cursos en línea para aquellos pacientes que no pueden trasladarse hasta el punto de rehabilitación es de gran ayuda para poder recibir la asesoría y seguimiento correspondiente. También se encuentran los canales de YouTube, redes sociales, que están incursionando como modelo de emprendimiento, además, la competencia en el campo de la Fisioterapia no es grande. Asimismo, los profesionales con especializaciones o cursos certificados pueden ofrecer servicios de capacitaciones para pacientes, estudiantes o sus propios colegas, pueden pensar en crear su propio curso y ofrecerlo tanto presencial como virtualmente.

### **Pensamiento creador**

Dentro del proceso de emprendimiento, primero, se debe tener en cuenta las habilidades que se posee, evaluarse internamente y mirar con claridad qué es lo mejor que se puede ofrecer. Un ejemplo es que si se siente atracción por la terapia física, probablemente es conveniente inclinarse por ese servicio.

Igualmente, es importante que cuando se vaya adquiriendo más pacientes en consulta, se debe ampliar los servicios, teniendo en cuenta que en cada servicio que se habilite, el paciente sea la prioridad y recordar que antes del beneficio económico está la ética profesional. Todo buen emprendedor debe tener un plan de negocios, mirar los ingresos y egresos, saber que se puede iniciar con poco y llegar a algo grande y novedoso.

### **Dándose a conocer**

Siempre en la visión debe estar presente el marketing: la manera cómo se va a dar a conocer los servicios a la comunidad. Se puede utilizar el campo de las redes sociales, un perfil que cause impacto y permita captar clientes, además de optar por estrategias convencionales como carteles, volantes y, por último, correr la voz, ya que es la mejor herramienta del mercado, ofrecer un buen servicio y de calidad para que los pacientes satisfechos lleven a más pacientes al consultorio. Además, si en el lugar donde estará el consultorio no ofrecen los mismos servicios, habrá más seguridad de incursionar en esos campos y realizar alianzas con aseguradoras o EPS.

### **¿Cómo iniciar con mi emprendimiento?**

Todos los servicios de salud necesitan una habilitación para realizar cualquier tipo de procedimiento. Así como lo menciona el Ministerio de Salud y Protección Social (2014):

El Sistema Único de Habilitación busca controlar el riesgo asociado a la prestación de servicios de salud y a las condiciones en que éstos se ofrecen, mediante el cumplimiento obligatorio de requisitos y condiciones básicas de capacidad tecnológica y científica, de suficiencia patrimonial y financiera y de capacidad técnico administrativa. [En este sentido], para dar seguridad a los usuarios, la verificación de las condiciones de habilitación para los prestadores de servicios de salud, debe estar orientada hacia situaciones tangibles generadoras de riesgo, siempre sin exceder los estándares planteados en el presente manual, con el objetivo de no interponer barreras innecesarias a la prestación de los servicios de salud, toda vez que, las exigencias de habilitación están referidas a condiciones mínimas de estructura y procesos, para contribuir a mejorar el resultado en la atención. (Resolución 2003, 2014)

**Figura 1**

*Cómo emprender*



Fuente: Emprendedores News, 2020.

Por lo tanto, es necesario tener en cuenta los estándares para la habilitación y correcto funcionamiento, de acuerdo con la Resolución 2003 del 2014, estos estándares son talento humano, infraestructura, dotación, medicamentos, dispositivos médicos e insumos, procesos prioritarios, historias clínicas y registros, e interdependencia de registros. Es importante tener en cuenta las leyes que rigen, ya que con esto se cuida la integridad del paciente y la ética del profesional.

A pesar de que el proceso de emprendimiento se mire difícil y hasta inalcanzable, hay que llenarse de positivismo y tener un plan, antes de lanzarse a comprar o alquilar un lugar, hay que revisar si la comunidad requiere del servicio de Fisioterapia, o si hay un servicio ineficiente, es una oportunidad para el nuevo emprendimiento. De igual forma, si se cuenta con una lista de usuarios, se puede empezar a contactar posibles clientes o usuarios del servicio.

## Qué se debe tener en cuenta para iniciar un emprendimiento

**Figura 2**

*Proceso de emprendimiento*



- No hay que ser experto.
- Siempre tener un plan de negocios.
- El momento correcto es ahora.
- No intentar hacer todo solo.
- Trabajar duro sin desgastarse.
- Si es necesario contrata personal.

### **Beneficios de emprender**

- Te dedicas a lo que amas.
- Estableces los horarios.
- Eres tu propio jefe.
- Generar empleos en la comunidad.



## Conclusiones

Hay mucha imaginación y cosas por empezar a hacer, si realmente este es el sueño anhelado, se puede trabajar duro e independizarse.

No postergar los sueños, nunca hay un momento perfecto, hay que tomar la decisión y empezar a hacer realidad el proyecto.

Siempre habrá miedo o temor, pero hay que arriesgarse.

## Referencias

Emprendedores News. (2020). Quiero-emprender-por-donde-comienzo. <https://emprendedoresnews.com/tips/por-que-emprender-en-tiempos-de-crisis.html/attachment/quiero-emprender-por-donde-comienzo>

Resolución 2003 de 2014. ( 2014, 28 de mayo). Ministerio de Salud y Protección Social. [https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%202003%20de%202014.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%202003%20de%202014.pdf)