

# PLAN DE VIABILIDAD PARA NEGOCIO DE: GABINETE DE MASAJE

Por: Emilio Vega Gil

(Asociación Profesional Española de Naturopatía y Bioterapia)

DESBLOQUEO



## PLAN DE VIABILIDAD PARA NEOCIO DE TERAPIAS MANUALES

### **El sector**

El sector atraviesa por un momento de controversia institucional producido por la situación de las enseñanzas no regladas legalmente constituidas en el país y por Comunidades Autónomas. La incongruencia Institucional y ministerial donde Sanidad no reconoce que sea una profesión sanitaria, pero el epígrafe del IAE está perfectamente definida en el Ministerio de Hacienda, Trabajo y aparece perfectamente dentro de listado de profesiones no sanitarias de enseñanzas no regladas. Todo esto hace prestar especial atención y tener

meridianamente claro a quien irán dirigidos nuestros servicios en el ejercicio de nuestra profesión como terapeuta manual.

Cabe destacar, sin embargo, que si bien el Quiromasaje es una actividad profesional, en España no está considerada una Profesión sanitaria según la actual Ley 44/2003 de Ordenación de las Profesiones Sanitarias.

En este momento la humanidad y sociedades llamadas desarrolladas necesitan más el contacto y esta profesión trata de eso, del alivio del ritmo de vida actual lleno de tensiones, sobrecargas, jornadas laborales abusivas, exigencia laboral, competitividad de los mercados, globalización sectorial, sedentarismo, sobrepeso, estrés...todo este conglomerado de motivos en todas las profesiones hace que haya una afluencia natural a intentar sobrellevar toda esa carga sin abandonar las responsabilidades por medio de los masajes, balnearios, terapias alternativas y holísticas principalmente, ya que estos usuarios no están enfermos de nada ven una vía de

escape y alivio de sus dolencias físicas y tensionales con las terapias manuales.

Los datos que maneja el Ministerio de trabajo son esclarecedores, y es que por diferentes motivos la incidencia de bajas laborales en nuestro país en el año 2002 fue de 1.016.670.

Nuestra a la hora de instalar un gabinete de este sector esta será nuestra principal competencia (Gabinetes de masaje, quiromasaje, terapias de manipulación corporal, terapias alternativas...) aunque encontraremos también consultas Sanitarias o regentadas por personal sanitario, en esencia el sector de la fisioterapia que tiene su campo de acción en los pacientes con lesiones propias de ser tratadas con fisioterapia y previamente diagnosticadas por un médico que recomiende esa indicación específicamente ya que el diagnostico esta circunscrito en la figura del médico exclusivamente. Su paciente es aquel con una enfermedad del aparato locomotor, intervenciones postquirúrgicas, recuperación funcional, movilidad pasiva en casos de encamados, rehabilitación respiratoria, suelo pélvico, utilización de aparatología específica y un largo etc. de Doctores de cada especialidad

médica puede recomendar algo que hacer desde el punto de vista de la fisioterapia, pero existiendo enfermedad o patología pues tratan con enfermos y patologías diagnosticadas.

Desde los años 90 a 2010 se ha cuadruplicado la demanda hacia este sector indiscriminadamente de fisioterapia y las terapias manuales y de igual modo los profesionales y centros para dar servicio a tal demanda, generándose desavenencias entre la línea sanitaria y la alternativa, esta última en vías de consensuar una habilitación profesional.

El usuario modelo es aquel sin padecer ningún tipo de enfermedad decide por voluntad propia que necesita alivio mediante masaje, de recargar, restablecer su salud, el alivio tensional, como forma de aliviar la carga de estrés, con el contacto bien dirigido por un profesional del masaje que maneja a la perfección la cadencia, tempo, dirección, duración, y disposición de la aplicación profesional del masaje con fines regeneradores de energía, sobrecarga tensional, física y psíquica, con los beneficios que esto aporta a la

salud general de todos conocida, sin ningún tipo de patología médica.

Son millones las personas que recurren al masaje para sus diferentes beneficios pero todos los sectores laborales son potenciales usuarios de este sector que nunca ha descendido en la estadística, ni de usuarios, ni de profesionales, siendo el envejecimiento de la población el factor sociodemográfico más importante. Para 2025 se estima que la población mayor de 65 años pasará 7 a 8.5 millones de personas un 21.4% por lo que es un sector en alza en cuanto a demanda de masaje, si bien es cierto que un 4% lo hará en el sector sanitario por afecciones que requieran intervención fisioterapéutica potencialmente producidas por caídas...

El sector ocio es un recurso a tener en cuenta, lugares de tiempo libre, deporte, destinos turísticos muy frecuentados, edificios de oficinas, son potenciadores de la afluencia de posibles usuarios de este tipo de servicios. Estos usuarios podrían estar comprendidos entre los 25 y 44 años.

De este estudio sectorial podemos sacar en conclusión que hay un rango de población de

diferentes edad, sexo, condición física, laboral o social que recurre a este tipo de servicios.

## La Competencia

**Otros Gabinetes de Terapias Manuales o Terapias alternativas.** Con los primeros es evidente y las terapias alternativas, donde en cualquier momento puede incorporar los masajes dentro de su oferta, o por formación propia o contratando a un tercero para este propósito.

**Clínicas de fisioterapia,** aunque están delimitadas las competencias en el sector y estas clínicas suelen estar ligadas a sociedades médicas, desde unos años atrás se instalan como profesionales libres, y entran en competencia directa por la confusión existente entre los usuarios, que sin tener patología asisten a fisioterapeutas a ser tratados con masajes energéticos y pacientes con patología consultarán su problema a gabinetes de Quiromasajistas, debiendo derivar en estos casos a la búsqueda de un fisioterapeuta, y



**DESBLOQUEADOR**



un lugar apropiado con demanda de estos servicios.

## Clientes

Según la exposición anterior relacionada con el sector podemos agrupar en:

Deportistas

Personas en edad laboral que lo requieran

Tercera edad

**Primer paso. Documentación. Epígrafe IAE (Impuesto de Actividades Económicas), alta autónomos.**

Como requisito previo a la materialización del proyecto hay posibilidad de acogerse a planes de financiación estatales, Comunidades Autónomas o regionales, préstamos a bajo interés, y según campañas incluso subvenciones

a fondo perdido, por ser mujer emprendedora, por ser joven emprendedor... Será imprescindible hacer acopio de cuanta documentación nos sea requerida, y tiene un orden: un primer paso es tener esbozada tu idea, con el sector definido, al menos una parte de la financiación, local seleccionado, proyecto de obra en plano, en fase de croquis y detalle factura postforma de la inversión, mobiliario, equipación, así como estimación de personal necesario, (en este apartado hay determinados perfiles de trabajadores con exenciones fiscales por invalidez parcial, o por determinada edad que según necesidades se podría tener en cuenta).

Requisitos en forma de certificados, como certificado de estar al corriente de pago de tus obligaciones fiscales, no estar pendiente de embargos por deudas con la administración, o no haber recibido otro tipo de subvención con anterioridad, que la Consejería de Hacienda de tu comunidad te proporcionará en caso de solicitar subvenciones, de lo contrario no será necesario.

Los ayuntamientos disponen de “ventanilla única”, donde nos podemos dirigir y pedir un estudio de viabilidad para nuestro proyecto, y personal cualificado irá filtrando y resolviendo dudas hasta definir si es viable o hay que modificar algo.

Hay una entrevista general donde se expone y detalla tu modelo de negocio, una con asesoría fiscal y laboral, donde se aclara la financiación y se solicitan subvenciones si las hubiera, para poder acceder a estos requisitos se puede dar un alta previa de actividad, figurando así tu alta como autónomo e IAE correspondiente a la actividad y poder ejecutar todas las gestiones y solicitudes.

Para obtener la mencionada Alta fiscal, los documentos que deberán presentarse son:

- *Alta censal (modelos 036 y 037)*
- *Impuesto Actividades Económicas IAE (modelo 845)*
- *Epígrafe de actividad entre las que podrás elegir:*
  - *Epígrafe 839 para masajistas*

- *Epígrafe 841 para naturópatas, acupuntores y otros profesionales parasanitarios*
  - *Fotocopia DNI (personas físicas) o NIF (si es persona jurídica)*

En términos prácticos, para poder solicitar en Alta de autónomo como terapeuta manual, tendremos que presentar la siguiente documentación siempre antes de 30 días del inicio de la actividad:

- *Modelo oficial de solicitud de alta TA0521*
- *Fotocopia DNI*
- *Fotocopia del Alta en la Agencia Tributaria*

En la actualidad, gran parte de las personas que practican las terapias naturales únicamente se dan de alta como Profesionales relacionados con actividades parasanitarias (naturópatas, acupuntores y otros profesionales parasanitarios), amparados en el Real Decreto 1175/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del Impuesto sobre Actividades Económicas, que incluye en su

Anexo 1, como **actividad empresarial** en el Grupo 944: servicios de naturopatía, acupuntura y otros servicios parasanitarios, y como **actividad profesional** en la Agrupación 84, Profesionales relacionados con actividades parasanitarias, del Grupo 841: naturópatas, acupuntores y otros profesionales parasanitarios.

Al no existir una regulación específica de la formación ni de la titulación de las personas que aplican las terapias naturales, en la práctica coexisten profesionales sanitarios y no sanitarios que las realizan. Por otra parte, hay profesionales sanitarios, que pueden haber recibido formación adicional en esta materia.

La ocupación de “Técnico en Medicina Natural” queda reflejada en la nueva clasificación de ocupaciones que hizo el INEM el 27-1-97 con el código definitivo: 31290032 (donde quedarían incluidos Naturópatas, Acupuntores y Técnicos Manuales).

Pues bien... una vez terminados los estudios de un curso de Quiromasaje, podemos trabajar en dos modalidades, como trabajador por cuenta ajena o asalariado, o bien como trabajador por cuenta propia o autónomo.

## Línea estratégica

1- Alcanzar un nivel de calidad sobresaliente, que satisfaga a los clientes y usuarios hacia el servicio recibido.

El grado y expectativas hacia el servicio lo va a percibir nuestro cliente potencial a través de la información que le llegue por diferentes canales.

Y para cuantificar las expectativas del usuario se puede utilizar un herramienta directa como podría ser una encuesta, que podrá ser utilizada como elemento de control de calidad y poder modificar en el sentido que estas expectativas de usuario indiquen.

2- Gestión y organización eficaces, para lo que el factor humano es imprescindible, contar con buenos profesionales, evaluar los servicios prestados periódicamente hace que podamos testar el nivel de satisfacción.

Comunicación directa con el personal es básica.

3- Contactos, sería un valor añadido realizar contactos con asociaciones, de empresarios, cámaras de comercio, y

colectivos de potenciales clientes donde pactaremos unas tarifas más apropiadas por volumen, o colaboración dese RRHH de la empresa que subvencione parte de nuestra tarifa para sus empleados por ejemplo.

4- Un local con líneas modernas minimalistas, con iluminación natural, debidamente aromatizado, aseado, sin barreras arquitectónicas.

5- Redes sociales y presencia online es hoy en día una vía de comunicación directa, una ventana al exterior, por tanto una parte de nuestra inversión ira encaminada a la creación de una página web y presencia en redes sociales.

6- Una vía alternativa de negocio puede estar en los servicios a domicilio, en este campo tendremos especial cuidado en la oferta, control de gasto, tiempo de servicio, transporte de la camilla, limitaciones de espacio en el domicilio, malos entendidos en cuanto al servicio que se presta y el que cliente busca...

## Plan comercial

Los servicios que se oferten se agruparan por diferentes parámetros y así se diferencian unos de otros en la tarifa, que preferiblemente será anual y se moverá lo menos posible, salvo en ofertas puntuales, cambio de temporada, introducción de nuevos servicios.

En la apertura se puede proponer una jornada de puertas abiertas del gabinete donde demos a conocer en la barriada los servicios con los que cuenta a partir de nuestra apertura preparando actividades participativas, una pequeña charla del gerente, taller demostrativo con modelo sacado de los asistentes, rifa de algún servicio para disfrutar en las semanas siguientes a la apertura.

Ya debe de estar la línea publicitaria a seguir para los siguientes 3 meses con dípticos, trípticos, cuartillas informativas, cartelera interior y un plan de ofertas de apertura con un 20% de descuento por ejemplo en aquellos servicios más solicitados.

De cada uno de los servicios prestados y a modo de informar debidamente al cliente y ayudarle a decidirse se dispondrá de información monográfica de cada servicio.



Los elementos de márketing sin ser proyectados de una manera compleja deben de ser “asociativos” para el cliente potencial.

Ofertamos servicios de masaje o terapias manuales en general, pero podemos hacer un juego asociativo con la imagen de la terapia asociada a un estado de ánimo, de tal modo el cliente asocia su estado de ánimo a la terapia que va a elegir.

Así habrá servicios:

Estimulante de los sentidos

Relajante

Tonificante

Desestresante...

**Desarrollo de actividades**

Quiromasaje: sesión de quiromasaje zonal o completo.

Masaje con piedras calientes

Masaje con vara de bambú

Masaje relajante anti estrés con aromaterapia, cromoterapia, y musicoterapia

Drenaje linfático manual

Reflexología Podal

Masaje exfoliante para eliminar piel, regenerar y nutrirlo (tratamientos de temporada de verano)

Masaje de línea deportiva preparación, recuperación, competición.

Masaje con ventosas chinas

Esta podría ser una oferta “tipo” de un centro de terapias manuales donde como se aprecia el equipo de trabajo puede ser multidisciplinar y se necesita algo de material específico para su puesta en marcha.

Cada oferta debe de disponer de información específica tanto de la duración, contenido, materiales utilizados, y tarifa contemplando la posibilidad de adquirir bonos de 5 o 10 sesiones, u otras ofertas de obsequio de una sesión tras haber recibido 5.

Las habitaciones irán equipadas con todo lo necesario para la ejecución de la sesión, con todo tipo de material desechable, gomas de pelo, toallas, perchero, espejo, biombo, y de cuanto sea necesario para cada sesión que se oferte.

### **Información de servicios**

La persona que reciba a los clientes debe estar debidamente formada para ello, y conocer cada oferta, pudiendo, con consentimiento de la gerencia, obsequiar con pequeños regalos en agradecimiento por su visita, tipo esencieros, sobrecitos de muestra de productos naturales...

Hay personas que accede a este mundo de las terapias por primera vez y nos solicita una recomendación para lo que el local dispondrá de algún servicio donde se pueda fidelizar al nuevo cliente al centro, aplicando una sesión con diferentes técnicas: Ejemp, Sesión de 1 hora de masaje relajante con aceite de aromaterapia elegido por el propio cliente con regalo de masaje facial. Precio   X   intentando que esta sesión sea el servicio sea lo más correcto y completo posible, que será la tónica habitual de cada servicio que apliquemos.

## Presentación de Servicios

Es muy necesario que cada servicio esté respaldado por un profesional con cualificación y debidamente formado en el sector que desarrolla.



Por lo que este apartado dependerá de todos estos factores pero en línea general podemos poner de media:

Sesión de masaje: 30€

Bono de 5 sesiones: 135€

Bono de 10 sesiones: 250€

### **Comunicación:**

A partir de aparecer en los listados de las Cámaras de Comercio nos daremos cuenta que nos comienzan a llamar para ofertar servicios de todo tipo, publicidad, impresión digital, tarjetas de crédito, gestoría administrativa, limpiezas, cristaleros, colectivos varios, ONG...de las que muchas de estas llamadas son intentos de pequeñas estafas telefónicas como publicidad donde tienes que enviar tu tarjeta y te la publican en no sé qué revista que sale solo en la red de hospitales...OJO...

Es interesante sin embargo en los primeros años tener presencia publicitaria en las fiestas del municipio, periódicos semanales de información general, revistas de festejos...

Nuestra proyección profesional irá de la mano en estos tiempos de la tecnología de una web bien presentada y colocada en los buscadores de referencia, alguna cuña de radio puntual, las guías locales, algún artículo en prensa...

## **Limpieza**

La limpieza es de vital importancia en cualquier servicio pero los de este tipo son con mayor motivo donde más debemos tener en cuenta este valor.

Habrà una limpieza general de zonas comunes con productos de alta calidad y de olor agradable, los olores amoniacales y legías.. te transportan a lugares poco agradables pero en las zonas de servicio además de utilizar material desechable, podemos utilizar material de limpieza técnico como bactericidas y germicidas para mantener las camillas en perfecta desinfección y bien aromatizado.

## **Horario**

Todo depende de a quien irá proyectado el negocio pero no debemos olvidar que la gente

trabaja hasta tarde y si el lugar está en zona de oficinas el medio día puede ser ideal para recibir clientes, por lo que en general:

9 a 14:00 y 17:00 a 20:00 de lunes a viernes.

Pudiendo adaptar el horario según tu zona, demanda y disponibilidad incluso para los Sábados.

El proyecto económico, financiación y viabilidad financiera depende de cada caso individual y se estudia de forma particular.

Emilio Vega Gil

Terapeuta

Gerente en Centro de Desbloqueo Aloe

Miembro asociado y vocal en APENB.

(Asociación Profesional Española de Naturopatía y Bioterapía).