

universidad del sureste



Blanca Samahí Pérez Pérez

Grado:

7 cuatrimestre p: Lic., mvz

dirección, que es, como la puedo realizar, elementos, en veterinaria como la llevaría.

INTRODUCCION

En estos tiempos tocar a tema la Clínica Veterinaria y la Gestión Veterinaria es algo raro, ya que las Universidades brindan conocimiento clínico más no de negocios, por ende alumnos y profesionistas han decidido iniciar y crear dicha formación a través de cursos, seminarios y diplomados en negocios para poder contrarrestar las problemáticas habituales a estos tiempos de la globalización de las empresas.

DESAROLLO

En el ámbito empresarial y de la gestión de las organizaciones, la dirección administrativa comprende una fase vital para la empresa. Las funciones administrativas enfocadas a la toma de decisiones se engloban en la misma. En ese sentido, este tipo de dirección supone la necesidad de concentrar, en una determinada estructura, la capacidad de liderar y gestionar el porvenir de una compañía. Por ello, esta fase de gestión empresarial se basa en gran medida en la recopilación de información acerca del funcionamiento de una organización.

La actualidad empresarial es clara, una alta competencia, mercados exigentes, gustos cambiantes y una incertidumbre, en este escenario la necesidad de tomar decisiones correctas se ve doblemente premiada, ante el hecho de que los recursos en la empresa son reducidos. En un principio lograr la estabilidad es una prioridad para los veterinarios y una vez alcanzada la siguiente meta será buscar por todos los medios cuales son los ajustes que debemos implementar en nuestra Clínica Veterinaria.

Muchos se preguntan: ¿Por qué planear, si las decisiones se toman a cada momento, según las circunstancias? Yo les pregunto ¿A las Clínicas Veterinarias no les resulta costoso existir en el medio, llevan el control de sus gastos y del capital requerido?, acaso poseen la estrategia optima para sobrevivir y crecer como una Pyme. Yo respondería; Que lo mejor es saber hacia dónde ir y como llegar, a no saber qué hacer y mucho menos donde puedan llegar. Un servidor cree con firmeza que uno debe aprender de experiencias y no repetir los errores, que deberán formarse en temas administrativos pero sobre todo mentalizarse que el momento es hoy y por lo cual el cambiar la actitud y sus acciones lo conllevaran a donde usted desea estar.

Aprender a tener conocimiento empresarial y puesta en marcha de métodos de gestión Veterinaria es tan necesaria como el alimento de cada día, algunas veces la falta de interés, la falta de necesidad de cambio, así como la falta de planeación y dirección de la empresa ha hecho encontrar con ciertos tropiezos al dueño de la Veterinaria, pasada la romántica etapa inicial, en la que el Veterinario opta por hacerlo todo (desde atender y bañar mascotas hasta pagar los impuestos), llega el momento de sentir la necesidad de crecer pero en serio.

De lo contrario, más que una empresa real tendremos tan solo un autoempleo, que no generara un peso a menos que nosotros estemos ahí y que trabajemos más de 10 horas para que nuestra proyecto funcione y por tanto nuestra vida social este comprometida, así como, el desarrollo de nuestra Clínica Veterinaria.

En el sondeo (Clientes) resalta el trato amable, cercanía al hogar y la experiencia del Veterinario, dentro de esta información encontramos que para el cliente siempre será primordial el trato profesional y amable sobre el precio, la ubicación, facilidad para llegar a la veterinaria será

importante y que la habilidad del Veterinario es parte vital para mantener una gestión óptima en su Clínica Veterinaria.

En el sondeo (Veterinarios) resalta cambios en la empresa, la visión del negocio y habilidades o técnicas de formación empresarial, dentro de esta información encontramos que el veterinario si realiza cambios y a veces constantes, visualiza en un futuro su Clínica Veterinaria y además conoce de algunos métodos o técnicas para dirigir la empresa, el problema en esto es que el conocimiento administrativo es muy reducido, los métodos aplicados suelen ser imitados a otros, o en su caso mal ejecutados y muchos se visualizan en un futuro prospero, pero pregunto: ¿Cómo pueden visualizar sin establecer planes de gestión? Una cosa es tener un presentimiento o idea y otro muy importante es el saber cómo lograrlo.

Un negocio se hace con esfuerzo, con creatividad y sin esperar ninguna ayuda, toma tú la iniciativa. El gran cúmulo de conocimientos de muchos y la poca oferta de empleos ha generado que cada vez existan más negocios individuales, que permitan obtener remuneraciones y permitir desempeñar el talento adquirido, entonces ¿Por qué no tienen éxito las Clínicas?.

Considero que se debe a una combinación compleja de aspectos como, falta de visión empresarial, falta de interés, baja autoestima, sin creatividad, falta de planeación, baja gestión y liderazgo en negocios, muchos ofertan sus servicios pero pocos poseen una idea contundente de lo que quieren hacer y lograr en el corto, mediano y largo plazo.

Por otra parte los auxiliares en Clínicas no reciben salarios acordes con su valor real, entonces ¿Qué imagen pretenden crear? , se debe empezar a relacionar los ingresos que generan con las remuneraciones o porque no, un bono de productividad.

Entonces, los empresarios más exitosos en este sector son los que han tenido experiencias relevantes previas en otras empresas, sobre todo si es una empresa mediana, donde uno tiene la visión de conjunto. Ese bagaje de conocimiento es absolutamente indispensable, es más importante que el conocimiento teórico.

La educación siempre es buena y complementaria; es una condición necesaria, pero no suficiente. La experiencia es hasta cierto punto suficiente.

conclusion

Haremos distinción entre dos tipos de factores, los incontrolables o difícilmente mediados por el dueño del negocio y los controlables que pueden entrar dentro de su ámbito de decisión. Dentro de los controlables podemos notar que la planeación y ejecución de acciones necesarias generaran herramientas útiles al dueño de las Clínicas, para entonces poder poner más a su favor el entorno donde día a día, él se preocupa por vigilar la salud de sus pacientes.