



## Ensayo

*Nombre del Alumno: Joahan Aldanny Reyes Pérez*

*Nombre del tema: Importancia de un plan de negocios en la vida profesional de un MVZ*

*Parcial: 2°*

*Nombre de la Materia: Desarrollo Empresarial*

*Nombre del profesor: Jhoani Elizabeth Pérez López*

*Cuatrimestre: 6°*

## **IMPORTANCIA DE UN PLAN DE NEGOCIOS EN LA VIDA PROFESIONAL DE UN MVZ**

El plan de negocios es una herramienta indispensable para cualquier profesional, incluido un médico veterinario, que desee llevar sus habilidades más lejos, ya sea estableciendo una clínica, un laboratorio, una tienda de productos o un servicio de asesoría, en este ensayo hablaremos sobre lo importante que es contar con ello, ya que es una manera de atraer nuevos socios o tener un mayor financiamiento. (PubMed Central).

El plan de negocios te proporciona un marco para aclarar tus metas a corto, mediano y largo plazo. Esto significa que como médico veterinario sabrás hacia donde deseas llevar tu práctica, si deseas contratar más personal, ampliar tus instalaciones, implementar nuevos servicios o atender a nuevos grupos de animales. Analizar el entorno del negocio comprende lo externo ( la competencia, el mercado, las asociaciones, las regulaciones legales) como el interno (tus recursos financieros, tus habilidades y el equipo de trabajo), esto permite tomar mejores decisiones y adaptar las estrategias para destacar frente a la competencia, si deseas contratar nuevos trabajadores, adquirir nuevos equipamientos o ampliar tu negocio, necesitaras un apoyo financiero, Además, el plan de negocios proporciona una estructura organizativa más adecuada para llevar a buen puerto el proyecto profesional. Según el artículo “The emerging role of business plans for veterinarians” (PubMed Central), el plan de negocios establece responsabilidades, fija tareas específicas, fija cronogramas de ejecución y distribuye los recursos financieros, materiales y humanos según las prioridades de la clínica. Esto proporciona una base más estable para el funcionamiento del centro médico, aumentando así tanto el rendimiento como el nivel de satisfacción de los pacientes y sus dueños. Un plan de negocios profesional proporciona a bancos, inversionistas o prestamistas toda la información que necesitan para tomar una decisión informada, aumentando así las probabilidades de obtener el crédito o capital se busca. El plan de negocios establece indicadores específicos que te permitirán dar seguimiento a tus resultados financieros y operativos. Así, el médico veterinario puede saber si va por buen camino o si necesita implementar nuevos mecanismos de mejora. Esto proporciona una base más científica y profesional para el manejo de tu práctica privada al llevar a un primer plano los riesgos financieros, legales, de mercado y organizativos, el plan de negocios proporciona estrategias para prevenirlos o, al menos, para enfrentarlos de forma más adecuada si llegan a ocurrir. Esto proporciona seguridad tanto para el médico como para sus pacientes, el personal y los inversionistas. También revela tu profesionalidad, seriedad, compromiso y preparación frente a tus pacientes, tus colegas, tus futuros socios o tus inversionistas. Demuestra que estás dispuesto a llevar tu práctica más lejos, bajo una estructura organizativa adecuada.

Jackson, E., & Hauser, S (2016).

En el plan de negocios detallas tus gastos fijos (alquiler, pagos de personal, suministros, equipamientos, seguro.) y tus gastos variables (compra de materiales, nuevos fármacos, reactivos). Esto te permitirá llevar un control más preciso de tus finanzas, evitar gastos innecesarios, buscar mejores precios con tus proveedores y así optimizar tus recursos financieros. Tener un control proporciona una solvencia económica que se traduce en estabilidad para tu práctica privada. Agregar un valor frente a la competencia en un entorno cada vez más competitivo, destacar frente a tus colegas es crucial ya que te permitirá Identificar tus ventajas comparativas, implementar estrategias de branding, ofrecer nuevos productos o servicios que atraigan nuevos pacientes, utilizar nuevos espacios como redes sociales o campañas de marketing se traduce en una base de pacientes más grande, más fiel y más satisfecha al tener tus procesos, tus responsabilidades y tus grupos de trabajo muy claros, el equipo puede concentrar sus esfuerzos en proporcionar el mejor servicio médico lo que significa que tanto el paciente como el médico reciben una experiencia más adecuada, aumentando así el profesionalismo, el compromiso y el resultado clínico de cada intervención. Bunce, E. (2023, julio 28; actualizado 7 de agosto de 2023).

En definitiva, el plan de negocios es más que un simple requisito; es una guía integral para el éxito profesional del médico veterinario. Aumenta tus probabilidades de implementar tus sueños, proporciona una estructura para el crecimiento de tu clínica o laboratorio, atrae inversiones, controla tus resultados financieros y proporciona una base más estable y más profesional para el manejo de tu práctica privada.