

**Nombre de alumno: Daniela Itzel López Rendon**

**Nombre del profesor: Jhoani Elizabeth Pérez López**



**Nombre del trabajo: Ensayo**

**Materia: Desarrollo empresarial**

**Grado: 6°**

**Grupo: Medicina veterinaria y zootecnia.**

Ocosingo, Chiapas 15 de junio 2025

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

El médico veterinario zootecnista desempeña un papel crucial en la salud animal, la producción pecuaria y la seguridad alimentaria, en la actualidad la competencia y la innovación determinan la sostenibilidad de los negocios, el médico veterinario zootecnista no solo debe poseer habilidades clínicas y zootécnicas, sino también capacidades empresariales que le permitan gestionar proyectos con visión estratégica. El plan de negocios se convierte en una herramienta indispensable que guía la toma de decisiones, optimiza los recursos y proyecta la viabilidad económica de los emprendimientos veterinarios, por ello se analizará la importancia del plan de negocios en la vida profesional del MVZ, resaltando cómo esta herramienta contribuye al éxito profesional, la gestión eficiente y la consolidación de proyectos productivos en el sector pecuario.

**El médico veterinario zootecnista como emprendedor**

El MVZ desempeña múltiples funciones: atención clínica, asesoramiento técnico, gestión de unidades de producción animal y participación en campañas sanitarias. Sin embargo, muchos profesionales optan por crear su propia clínica veterinaria, consultoría zootécnica o empresa agropecuaria, lo que los convierte en emprendedores. Según Drucker (1985) el emprendimiento es "la búsqueda sistemática de oportunidades para transformar ideas en negocios rentables" es decir el MVZ que decide emprender es porque necesita más que conocimientos técnicos, requiere de una planificación estratégica para minimizar riesgos y optimizar resultados en emprendimiento, ya sea la oferta de un servicio o producto.

**El plan de negocios como hoja de ruta**

El plan de negocios es un documento formal que describe los objetivos de una empresa, las estrategias para logar y obtener los recursos necesarios para su implementación, por sin embargo el MVZ representa una hoja de ruta que orienta al desarrollo de su proyecto, lo cual permite analizar su viabilidad técnica, económica, financiera y de mercado, logrando un buen plan de negocios que incluyan los estudios de mercado, análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), proyecciones financieras, plan de marketing y un esquema organizacional, según Hisrich, Peters y Shepherd (2017) “el plan de negocios permite a los emprendedores comunicar sus ideas de manera clara a inversionistas, instituciones financieras y posibles socios” es decir que realizando el estudio de todo esto nos puede garantizar la obtención de logar un mejor estructuración para la empresa.

**Importancia estratégica en la vida profesional del MVZ**

El plan de negocios obliga al MVZ a definir con precisión su propuesta de valor por ello el público objetivo y los productos o servicios que se ofertan al público es de claridad ya que son fundamental para evitar improvisaciones y realizar la toma de decisiones con fundamento (Scarborough, 2014). El análisis del entorno nos permite conocer el mercado, para identificar oportunidades y evaluar a la competencia del mismo, por eso el análisis es de suma importancia para poder adaptar los servicios de acuerdo a las necesidades reales del entorno, la gestión financiera eficiente nos permite contemplar proyecciones de ingresos, egresos y flujo de caja, el plan permite anticipar necesidades de capital y evitar crisis financieras, por eso López y García (2018) mencionan “la falta de planificación financiera es una de las principales causas del fracaso de los negocios veterinarios”**,** la atracción de financiamiento en el plan de negocios que estén bien elaborado tiene mayor probabilidad de acceder a créditos o inversionistas, el documento nos demuestra seriedad, visión a largo plazo y compromiso con el proyecto, laevaluación y control en el plan de negocios no solo sirve para iniciar un proyecto sino también para evaluar la evolución del mismo mediante indicadores de desempeño, el médico puede hacer ajustes estratégicos y mantener el rumbo hacia sus metas (Longenecker, 2014).

**Casos prácticos en el ámbito veterinario**

Un claro ejemplo de la aplicación del plan de negocios en la veterinaria se ve en la creación de clínicas móviles para la atención de ganado en zonas rurales, la idea de estos proyectos es que se integran servicios de sanidad animal, asesoría técnica y venta de insumos que requieren una planificación minuciosa la cual incluya logística, costos operativos, análisis de demanda y estrategia de promoción. Por lo consiguiente los MVZ que se dedican a la producción animal (porcicultura, avicultura, apicultura) deben evaluar aspectos como la rentabilidad del sistema de producción, el costo de los insumos, el acceso a los mercados y las normativas sanitarias, por esta razón tiene que quedar reflejado en un plan de negocios para garantizar el éxito del emprendimiento.

La vida profesional del médico veterinario zootecnista está cada vez más ligada al ambiente empresarial, la razón de el plan de negocios no es que solo sea una herramienta de inicio, sino un pilar para la sostenibilidad, rentabilidad y crecimiento del emprendimiento, ya que por su parte nos permite anticipar riesgos, optimizar recursos y tomar decisiones fundamentadas, el plan de negocios se convierte en la guía indispensable para lograr el éxito profesional y contribuir de manera significativa al desarrollo del sector pecuario y de la salud animal.

En la vida profesional cabe destacar que contar con un plan de negocios nos representa una herramienta estratégica, ya que nos facilita siendo una guía esencial para tomar decisiones informadas, establecer metas claras y asegurando la viabilidad y sostenibilidad de cualquier proyecto o emprendimiento que desee realizarle, el documento nos brinda al profesional definir con precisión su propuesta de valor, poder analizar el mercado, y así mismo organizar los recursos disponibles y anticipar posibles riesgos, lo que se traduce en tener mayores oportunidades de éxito, viendo la situación en un entorno competitivo y que se encuentre en un constante cambio, nuestro plan de negocios se convierte en una brújula que orienta el rumbo del profesional fomentar la visión emprendedora y así fortalecer la toma de decisiones basada en datos concretos y contando con objetivos definidos, por lo cual su elaboración y actualización continua y por ello forman parte integral de la práctica profesional de quienes aspiran a alcanzar un desarrollo sólido, ético y sustentable, son de gran ayuda la elaboración del plan de negocios para la estructuración de cualquier emprendimiento ya que nos aportan beneficios para tener una claridad en el proyecto teniendo un enfoque, que el proyecto cumpla con ser atractivo para los inversionistas, generando una eficiente gestión y de la mano la viabilidad de la misma empresa, facilitando la comunicación efectiva de manera interna y externa, nos permite transmitir lo que el emprendimiento desea obtener en la visión del mismo, con ayuda de los empleados e inversionista.

**Referencias**

* Drucker, P. F. (1985). Innovation and entrepreneurship: Practice and principles. Harper & Row.
* Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). Entrepreneurship (10th ed.). McGraw-Hill Education.
* López, J. A., & García, M. C. (2018). Gestión empresarial para médicos veterinarios. Editorial Agrovet.
* Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2014). Small business management: Launching and growing entrepreneurial ventures (17th ed.). Cengage Learning.
* Scarborough, N. M. (2014). Effective small business management: An entrepreneurial approach (11th ed.). Pearson.