

# ¡Impulsa tu negocio! 7 claves para ser un médico-emprendedor



Como médico o médica puede que tengas la idea de que **emprender** o llevar a cabo un negocio que quizás resulta una tarea difícil, pero la realidad es que con tu carrera has adquirido las **bases** para empezar.

Aprender **herramientas financieras**, conocer el **mercado** y contar con un **buen equipo** son algunas claves del emprendimiento, dijo el doctor Francisco Arredondo en la charla “[Medikalpreneur: la medicina y los negocios](#)”.

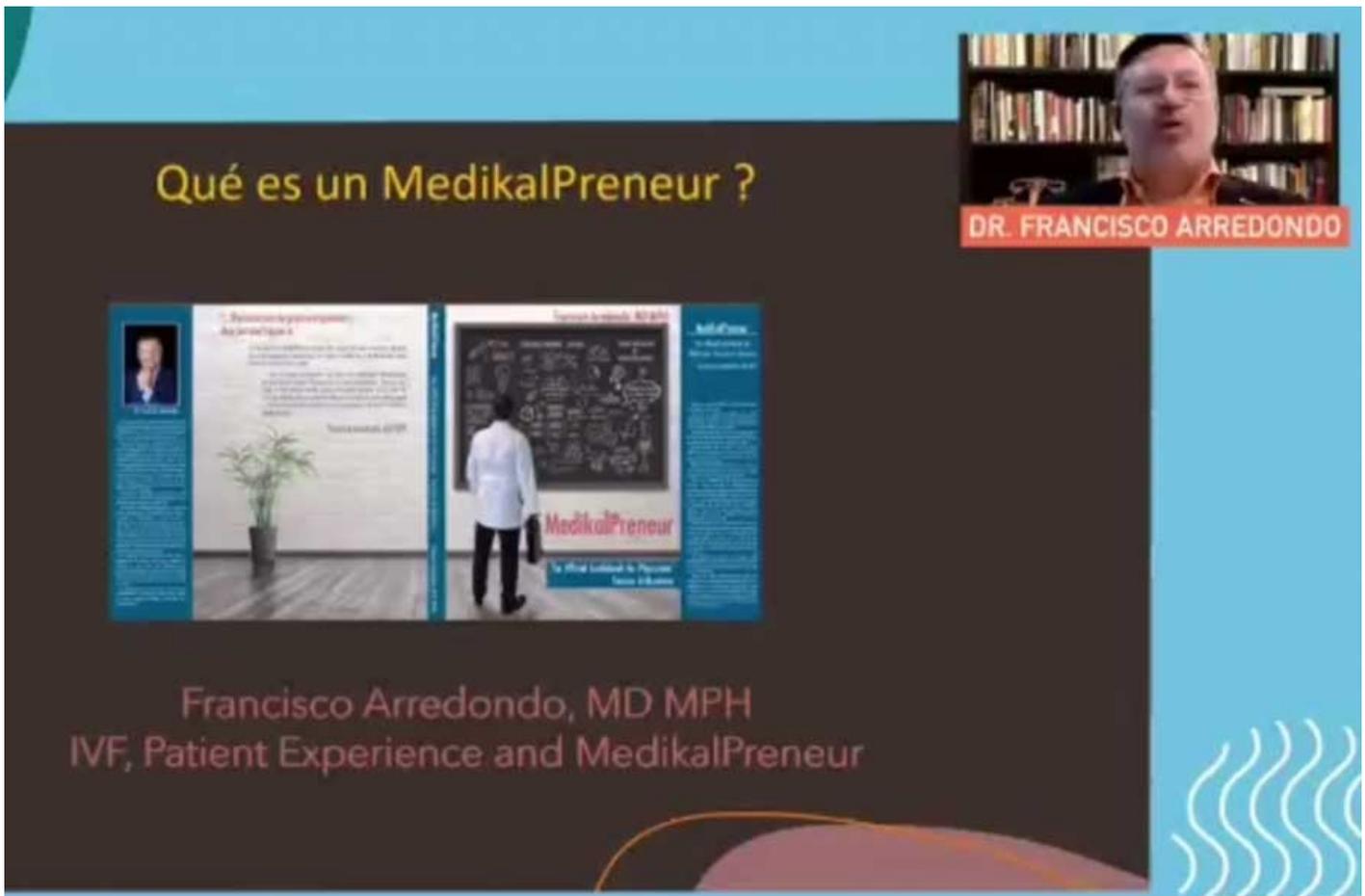
Durante el [32° Congreso Internacional de Medicina](#) del [Tecnológico de Monterrey](#), el fundador de **Reproductive Medicine Associates of Texas World Class Fertility Care** compartió su experiencia como **emprendedor**.

*“Los médicos somos excelentes para **hacer preguntas**, es como obtenemos datos de pacientes; **escuchamos**, tenemos esa capacidad de preguntar correctamente. **Tomamos decisiones** en el momento y eso es algo que es indispensable para un **emprendedor**.”*

*“El médico está acostumbrado a tomar acción y estamos comprometidos con el aprendizaje. Somos humildes en el sentido de que sabemos que no sabemos todo. Estamos **comprometidos a aprender** y eso se necesita para ser buen empresario, negociante o administrador”, indicó.*

El también **director médico y cofundador de Imagen Fertility** señaló que los doctores tienen la capacidad de reconocer patrones de comportamiento y un gusto por manejar datos, herramientas necesarias para los negocios.

# Qué es un MedikalPreneur ?



DR. FRANCISCO ARREDONDO

Francisco Arredondo, MD MPH  
IVF, Patient Experience and MedikalPreneur

width="900" loading="lazy">

Además, el especialista compartió a los estudiantes de **Medicina** del [Tecnológico de Monterrey, campus Monterrey](#) algunas recomendaciones de disciplina de negocio y financieras para aplicar en el emprendimiento.

## 1. Cree en ti mismo

Uno de los conceptos más importantes para ser emprendedor, mencionó el doctor, es generar una actitud de que se puede lograr lo que se quiere, aunque no se tengan conocimientos de todo.

*“Les puedo decir que algo que aprendí allí (Escuela de Medicina del Tec) es que siempre me dije ‘**tú sí puedes**’. Siempre íbamos a lo grande. Esa actitud de saber ‘**sí puedo**’, esa es la correcta para ser emprendedor.*

*“Pensamos que no podemos porque intentamos una vez y perdimos o porque dicen que no se puede porque eres médico cuando la capacidad intelectual del médico, el entrenamiento, la capacidad de raciocinio te da para eso y muchísimo más”, compartió.*

## 2. Entiende el negocio

Para el doctor Arredondo, cualquier negocio está compuesto por tres participantes que deben de entenderse: **el equipo de trabajo, los accionistas y el cliente-consumidor.**



width="900" loading="lazy">

*“Los miembros del equipo proveen un **servicio o producto de valor para el consumidor**; el consumidor paga a los dueños y los dueños pagan a miembros del personal. Esta homeostasis y los intereses tienen que estar alineados.*

*“Se puede desalinear la homeostasis si el cliente no está satisfecho con el valor obtenido; los accionistas miden con dinero, si está produciendo no hay problema y si no arreglan, venden o cierran el negocio. Es importante mantener al personal contento porque sale más caro recontractar a alguien”, dijo.*

### **3. Piensa en grande**

Otro concepto para emprender, dijo el especialista en **Ginecología y Obstetricia por la University of Texas Health Science Center at San Antonio**, es visualizar el negocio a futuro.

*“Un ejemplo que leí de Bill Gates: tenía un tío que le enseñaba mucho y alguna vez le dijo ‘siempre quiero que estés pensando más allá’. Un día le enseñó una semilla y le preguntó ‘¿Qué ves?’ y él (Bill) dijo ‘un árbol’, a lo que el tío contestó ‘cuando veas un bosque vienes y me*

hablas”, compartió.

#### 4. Forma buen equipo

Al mencionar que el equipo de trabajo es lo más importante, el director médico compartió las “**5 H’s**” que debe de tener una persona para contratarla: **hungry, humble, human ability, honest y happy**.

*“Que esté hambrienta de ganas de participar; (también) humilde, debe saber que cuando se comete un error tiene que aprender y aceptarlo; habilidad humana, escuchar, sonreír, tener empatía; ser honesto consigo mismo y la compañía, y estar siempre felices”,* dijo.

#### 5. Aprende finanzas

De acuerdo con el doctor, existen **tres grandes elementos** que en una empresa se llegan a ver y los cuales son la **hoja de balance, ganancias y pérdidas y producción de flujo de caja**.



width="900" loading="lazy">

*“Estos **elementos financieros** son los únicos que uno tiene que saber y les garantizo que cualquiera que le dedica 45 minutos a un video de YouTube sabe igual o más que muchos*

*administradores porque realmente es muy intuitivo”, mencionó.*

## **6. Conoce el mercado**

Cuando un médico o médica comienza un negocio debe de evaluar cuál es su mercado y encontrar la **necesidad correcta del consumidor**, indicó el doctor Francisco Arredondo.

*“Preguntar lo correcto te va a llevar a muchos lados; primero escuchar y luego preguntar qué necesita la persona, ver y observar lo que necesita porque algunas veces ni ellos lo saben”, compartió.*

## **7. Ofrece lo mejor**

Durante la charla, el ponente señaló que hay tres cosas en las cuales se puede competir con un producto o servicio: **la calidad, el precio y la experiencia del cliente.**

*“Cuando una compañía es líder es donde ellos no hay quien les gane, es muy difícil ser líder en dos de esas y que alguien te gane”, indicó.*

El doctor Francisco Arredondo estudió en el **Tecnológico de Monterrey** y cuenta con maestría en **Salud Pública y Gestión de Hospitales** por la **Escuela de Salud Pública de Harvard**.

El [Congreso Internacional de Medicina](#), de la **Escuela de Medicina del Tec**, se realizó del 5 al 9 de abril y participaron doctores como Colin West, Adriana Hernández, Guillermo Torre y Fernando Castilleja, entre otros.

**SEGURAMENTE QUERRÁS LEER TAMBIÉN:**