

## Participa la FCA en el Curso Innovación y Emprendimiento en Salud 2026: brinda claves para una visión empresarial

- El Mtro. Francisco Martínez García, secretario de Vinculación, habló sobre emprendimiento y validación de negocios ante estudiantes y especialistas del sector salud

**Mayo 6, 2026**

Ante una audiencia conformada por estudiantes, investigadores y profesionales del área de la salud, el Mtro. Francisco Martínez García, secretario de Vinculación de la Facultad de Contaduría y Administración (FCA), impartió la conferencia Generación y validación de ideas de negocio en salud, como parte del Curso Innovación y Emprendimiento en Salud 2026, realizado en el Centro de Ciencias de la Complejidad (C3) de Ciudad Universitaria.



Durante su participación, el académico explicó cómo el análisis generacional es una herramienta fundamental para comprender las tendencias de consumo y para definir con mayor precisión qué productos o servicios deben desarrollarse, así como el público al que estarán dirigidos. Mediante diversos ejemplos, describió las características de distintas generaciones presentes actualmente en México y el mundo, y cómo cada una responde de manera diferente a las dinámicas del mercado, la tecnología y las experiencias de consumo.

El especialista señaló que uno de los principales errores al emprender consiste en crear productos sin haber identificado previamente una necesidad real. En ese sentido, enfatizó la importancia de detectar problemas concretos para, posteriormente, ofrecer soluciones viables y atractivas para los usuarios. Para ejemplificar esta idea, habló acerca de la evolución de las salas de cine y cómo este modelo de negocio se transformó para resolver inconvenientes presentes en experiencias pasadas.

Explicó que los cines tradicionales ofrecían pocas salas, largas filas y opciones limitadas de alimentos y bebidas; en cambio, los complejos actuales ampliaron significativamente la oferta de funciones, incorporaron salas VIP, mejoraron la experiencia gastronómica y redujeron los tiempos de espera mediante tecnologías y sistemas de acceso más ágiles. De esta manera, comentó, el éxito radicó en entender qué molestias experimentaban los consumidores y cómo resolverlas de manera eficiente.



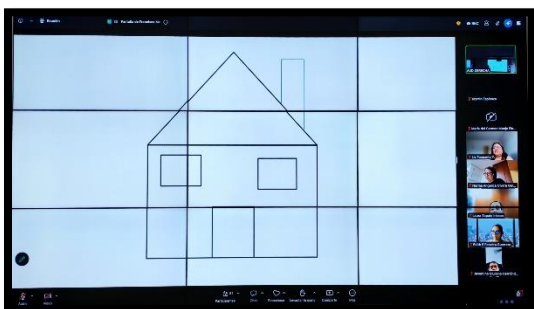
Otro de los temas centrales de la conferencia fue la validación de ideas de negocio. El secretario de Vinculación de la FCA subrayó que emprender implica contrastar constantemente las propuestas con la realidad del mercado y no permanecer únicamente en el plano teórico. Bajo esta lógica, retomó el concepto de “salir del edificio” para acercarse directamente a los usuarios potenciales, escuchar sus necesidades y evaluar si la idea planteada realmente tiene posibilidades de prosperar.

Asimismo, destacó que la validación más importante es aquella en la que los clientes están dispuestos a pagar por un producto o servicio, pues ello demuestra que la solución propuesta genera valor real. En este contexto, invitó a los asistentes a cuestionarse si sus modelos de negocio son capaces de producir ingresos recurrentes y sostenibles en el tiempo, especialmente en sectores relacionados con la salud y la innovación.

A lo largo de la conferencia, Martínez García compartió también reflexiones sobre la cultura emprendedora y la adaptación constante de los negocios frente a las transformaciones tecnológicas y sociales. “Debemos enamorarnos de la idea y no del problema”, expresó ante los asistentes al explicar que las soluciones deben evolucionar conforme cambian las necesidades de las personas y las condiciones del entorno.



El ponente señaló que actualmente se viven “tiempos exponenciales”, caracterizados por un crecimiento acelerado de la información y de los datos disponibles, fenómeno que —según explicó— obliga a los emprendedores a reaccionar con rapidez y flexibilidad. Para ilustrar estos procesos de transformación empresarial, mencionó casos emblemáticos, como el triunfo de Netflix frente a Blockbuster, la evolución de Amazon desde la venta inicial de libros hasta convertirse en una plataforma global de comercio electrónico, así como la transición de los taxis tradicionales hacia servicios como Uber y de los hoteles convencionales hacia modelos como Airbnb.



También abordó conceptos relacionados con la economía colaborativa y el modelo *peer-to-peer*, además de estrategias comerciales conocidas como “anzuelos” o “cebos”, en las que un producto o servicio gratuito funciona como puerta de entrada para posteriormente generar ingresos mediante suscripciones o consumos adicionales. Como ejemplo, mencionó el modelo de otras plataformas digitales que utilizan servicios iniciales sin costo para fidelizar usuarios.

Hacia el cierre de su intervención, el Mtro. Francisco Martínez García reflexionó respecto del papel de la tecnología en los procesos de innovación y advirtió sobre el riesgo de depender ciegamente de ella. Señaló que, en muchas ocasiones, “la mejor solución es la más sencilla” y no necesariamente la “más tecnológica”, por lo que invitó a los asistentes a privilegiar la funcionalidad y el impacto real de sus propuestas.

Finalmente, el secretario de Vinculación de la FCA puso a disposición de los estudiantes y emprendedores el acompañamiento del Centro Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (Cenapyme) de la Facultad de Contaduría y Administración, cuyo titular, el Mtro. Christian Abraham González Zepeda, estuvo presente con el propósito de brindar asesoría y acompañamiento a quienes deseen desarrollar proyectos de negocio o consolidar emprendimientos relacionados con el ámbito de la salud y la innovación.

**Texto y fotografías:** Luis Fernando Reyes