

De la academia al negocio; se imparte taller de incubación en temas de salud

28 de septiembre de 2023
Redacción: Luis Fernando Reyes

- Siete semanas de preparación intensa en la FCA para investigadores, creativos y emprendedores

Como parte de los trabajos coordinados entre la Facultad de Contaduría y Administración (FCA), el Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán (INCMNSZ), el Centro de Ciencias de la Complejidad (C3) y el Seminario de Investigación Interdisciplinaria en Biomedicina (SIIB) se impartió en la FCA un taller para que investigadores y creativos perfeccionen sus proyectos de emprendimiento en el área de la salud.

El Programa de Incubación de Emprendimientos Científicos en Salud es la tercera actividad académica que se lleva a cabo en el marco de la colaboración entre las instancias mencionadas, y se realizó de manera presencial en las aulas del Método del Caso de la Facultad del 25 al 27 de septiembre, aunque las sesiones virtuales y asesorías continuarán durante seis semanas más.

“Estoy convencido que, de la mano de los expertos, van a tener enormes posibilidades de salir adelante. Bienvenidos a estas instalaciones que son para los alumnos de la Facultad y para todos los universitarios; aquí, donde se imparte la maestría en Alta Dirección”, comentó Tomás Humberto Rubio Pérez, director de la FCA, durante el inicio de actividades.



“Espero pronto acompañarlos al lanzamiento de las empresas y dar seguimiento a sus ideas de negocio y posturas de valentía que los hace seguir adelante”, agregó frente a estudiantes, organizadores y al exdirector del INCMNSZ e investigador de la UNAM, David Kershenobich, también promotor del curso, “que sea provechoso este espacio y exitosa esta experiencia”.

“No es casualidad que estemos aquí, cuando empezamos este curso resulta que esta Facultad tenía un programa de emprendimiento desde hace un par de años, y aquí encontrarán personas con maestrías y doctorados en emprendimiento”, apuntó el Dr. Kershenobich.



El programa —que incluye las bases de la metodología EBELI (Emprendimiento Basado en Evidencia e Innovación Esbelta)— contiene asesorías en temas como tecnologías exponenciales, cadenas de valor, conocimiento profundo de los clientes, entre otros, además de talleres y trabajo de campo. También recibirán mentorías a corto y mediano plazo y sesiones “en oficina” para aclarar dudas.

Pedro López Cela, líder del equipo de enseñanza y director general de FrissOn Capital, detalló la dinámica del taller: “Irán conociendo a mayor detalle los fundamentos de los modelos de negocio, las metodologías, empezarán a jugar un poco con las herramientas y tendrán su primer contacto con los clientes [...] hay mucha curiosidad, entusiasmo”.

Agregó que hay participantes diversos, y que la riqueza de los perfiles generará resultados interesantes. “Tenemos gente que claramente son investigadores del sector salud, pero también tenemos gente mucho más joven, y algunos que ni siquiera vienen de ese sector”.



“Me siento muy motivada. Me inspira mucho que son muchas actividades, es de verdad un bootcamp súper intenso. Me gusta que vamos a ver resultados y una curva de aprendizaje muy rápida [...] el enfoque al cliente es muy valioso y la metodología me parece excelente”, opinó Katia Bernal, de HealTK, emprendimiento clínico de regeneración hepática.

