Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

Emprendimiento digital y ecosistemas de innovación: impulsando la competitividad
Global

Emprendimiento digital y ecosistemas de innovación: impulsando la competitividad global.

Alisson Monteiro de Melo

Resumen

Este artículo explora el fenómeno del emprendimiento digital desde una perspectiva analítica multidisciplinaria, investigando el papel fundamental de los ecosistemas de innovación en el fomento de la competitividad empresarial en el mercado globalizado. El objetivo es trazar, a través de una sólida revisión bibliográfica, cómo la articulación sinérgica entre centros tecnológicos, incubadoras, aceleradoras y una mentalidad emprendedora disruptiva posibilita el surgimiento, la supervivencia y la expansión de empresas innovadoras de alto impacto. La metodología se basó en un análisis teórico exhaustivo, investigando los pilares del éxito de las startups, incluyendo el acceso a capital de riesgo, una cultura de experimentación basada en datos y la colaboración estratégica entre la academia, el gobierno y el sector privado. El análisis indica que el emprendimiento digital no se produce de forma aislada, en un vacío organizacional, sino que depende intrínsecamente de la calidad del entorno de innovación y de la capacidad de gobernanza de los emprendedores. Finalmente, se observa que la colaboración interdisciplinaria, la gestión de activos intangibles, el gobierno corporativo y la adopción rigurosa de prácticas ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) son condiciones vitales para el crecimiento escalable, la longevidad de los nuevos negocios y la proyección de las empresas en mercados internacionales altamente competitivos, donde la agilidad y la inteligencia de mercado definen el liderazgo sectorial.

Palabras clave: Emprendimiento digital. Ecosistemas de innovación. Empresas emergentes. Competitividad global. Gestión estratégica.

Abstracto

Este artículo explora el fenómeno del emprendimiento digital desde una perspectiva analítica multidisciplinaria, investigando el papel fundamental de los ecosistemas de innovación en el fomento de la competitividad empresarial en el mercado globalizado. El objetivo es analizar, mediante una exhaustiva revisión bibliográfica, cómo la coordinación sinérgica entre centros tecnológicos, incubadoras, aceleradoras y una mentalidad emprendedora disruptiva posibilita el surgimiento, la supervivencia y la expansión de empresas innovadoras de alto impacto. La metodología se basó en un análisis teórico integral que examina los pilares que sustentan el éxito de las startups, incluyendo el acceso a capital de riesgo, una cultura de experimentación basada en datos y la colaboración estratégica entre la academia, el gobierno y el sector privado.
El análisis indica que el emprendimiento digital no surge de forma aislada en un vacío organizacional, sino que depende intrínsecamente de la calidad del entorno de innovación y de la capacidad de gobernanza de los emprendedores. Finalmente, se observa que la colaboración interdisciplinaria, la gestión de activos intangibles, el gobierno corporativo y la adopción rigurosa de prácticas ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) son condiciones vitales para el crecimiento escalable, la longevidad de las nuevas empresas y la proyección de las compañías en mercados internacionales altamente competitivos, donde la agilidad y la inteligencia de mercado definen el liderazgo sectorial.
Palabras clave: Emprendimiento digital. Ecosistemas de innovación. Empresas emergentes. Competitividad global. Gestión estratégica.

1. Introducción

El emprendimiento digital ha dejado de ser un segmento minoritario o un aspecto secundario;

convertirse en el principal motor de crecimiento de la economía global en el siglo XXI, un desafío a corto plazo.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS - Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

Plazos definidos, modelos de negocio establecidos. Capacidad técnica para crear empresas.
Las soluciones escalables, con la tecnología como base operativa, han permitido a los nuevos participantes competir...
empresas centenarias, redefiniendo los límites de la competitividad y obligando al mercado a...
repensar la lógica de la creación de valor. Este escenario de disrupción constante no es solo un reflejo de
La evolución de las herramientas digitales, pero también un cambio profundo en la estructura del mercado, en la que la
La agilidad en la entrega de soluciones y las capacidades de procesamiento de datos se han convertido en activos clave.
Resulta sumamente valioso para la supervivencia y el crecimiento de las organizaciones que buscan un liderazgo a gran escala.
global.

En este contexto, este artículo investiga cómo el concepto de ecosistema de innovación actúa como
Un catalizador para el éxito de nuevas empresas digitales, más que una colección de compañías,
Se trata de una red integrada que proporciona recursos fundamentales para el florecimiento de ideas disruptivas.
Más allá de la originalidad de la idea o el talento individual del fundador, el éxito a largo plazo es fundamental.
El plazo depende intrínsecamente del entorno en el que se cultiva esta propuesta de valor, que involucra la
acceso facilitado a capital de riesgo, tutoría especializada, reclutamiento de talento global y la
llegar a los mercados internacionales, según la teoría del ecosistema desarrollada por Isenberg.
(2010), que clasifica estos pilares como fundamentales para la perpetuación de la innovación regional y
nacional.

La investigación se estructura bajo la premisa de que una mentalidad emprendedora, combinada con estrategias
Con un crecimiento acelerado y basado en datos, es el mecanismo que permite la transformación.
Conceptos innovadores en negocios globales sostenibles y rentables. A lo largo de este estudio, analizamos:
si los factores críticos que determinan la supervivencia de las startups en un entorno marcado por altas
La volatilidad, debido a la incertidumbre económica y la constante necesidad de validación del mercado frente a
inversores. Por lo tanto, el trabajo busca brindar una visión detallada de cómo la gestión metódica, la
La gobernanza corporativa y una visión estratégica a largo plazo pueden transformar el impulso.
Un emprendedor dentro de una organización sólida, capaz de liderar en mercados competitivos.

2. La mentalidad emprendedora y la metodología Lean Startup

La mentalidad emprendedora en la era digital trasciende la simple creación de nuevos negocios.
configurándose a sí misma como una habilidad cognitiva compleja que requiere una alta tolerancia a la incertidumbre y
Una capacidad analítica refinada ante escenarios en constante volatilidad. Como ya se ha comentado.
Según Ries (2011), en la reconocida metodología Lean Startup, el enfoque principal del emprendedor moderno es...
Debe ser la validación empírica de las hipótesis de valor a través del desarrollo continuo de
Productos Mínimos Viables (MVP), que permiten una rápida adaptación basada en la retroalimentación real.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

del mercado de consumo. Este paradigma exige que la dirección abandone los planes de negocio estáticos,
enfoques largos y tradicionales, que a menudo ignoran la realidad del cambio rápido, en favor de
Ciclos de aprendizaje iterativos y rápidos, en los que la precisión de las métricas supera la subjetividad.
de la planificación tradicional.

En este proceso de construcción iterativo, la empresa aprende con cada interacción, minimizando el
Despilfarro de recursos financieros y humanos en productos que no tienen atractivo en el mercado.
Al adoptar este modelo, el emprendedor transforma la incertidumbre en una variable controlada, en la que cada
El experimento proporciona datos que validan o invalidan la dirección estratégica inicial. La dirección necesita,
Por lo tanto, concéntrese en la velocidad del ciclo "construir-medir-aprender", asegurándose de que el equipo esté...
alineado con las necesidades reales de los clientes, y no solo con las suposiciones iniciales del fundador.

La agilidad operativa es lo que permite a las startups desafiar a los competidores con estructuras engorrosas, que
Les lleva meses lanzar funciones sencillas, mientras que el emprendedor digital ya ha captado la atención...
mercado.

Más allá de los aspectos técnicos, una mentalidad emprendedora es un ejercicio continuo de autoliderazgo y...
Gestionar la presión psicológica es fundamental para sobrevivir en entornos altamente competitivos.
Habilidades técnicas. Afrontar el estrés de fundar una empresa, con escasez de recursos y presión.
Para obtener resultados en entornos digitales se requiere inteligencia emocional y un claro sentido de propósito.
Mantener la motivación del fundador y su equipo en tiempos de crisis. El emprendedor digital.
Debe ser capaz de mantener al equipo concentrado, incluso cuando el camino no parezca claro, mediante la comunicación.
La seguridad y la resiliencia son cualidades que se convierten en la base cultural de la startup. Liderazgo por
Por ejemplo, junto con una transparencia radical sobre los desafíos a los que nos enfrentamos, crea un ambiente de confianza.
que es la fuerza motriz de cualquier organización de alto rendimiento.

La resiliencia conductual y la agilidad en la toma de decisiones se han convertido en pilares fundamentales, respaldados
basado en los estudios de Sarasvathy (2008) sobre la Efectuación, que demuestran que los emprendedores de alto rendimiento
El impacto no depende únicamente de las predicciones, sino que utiliza los recursos disponibles para crear
Nuevas oportunidades de mercado. Este enfoque requiere una inteligencia emocional bien desarrollada.
lo que permite al líder mantener el enfoque estratégico incluso ante la escasez de recursos iniciales.

Al integrar esta mentalidad de "hacer que suceda" con un análisis de riesgos riguroso, el emprendedor
La tecnología digital es capaz de navegar entre la intuición estratégica y la ejecución técnica disciplinada, asegurando
Ese crecimiento se sustenta en una validación constante y una adaptación proactiva a las demandas.
Características globales que definen la madurez ejecutiva necesaria para el liderazgo.

Finalmente, una cultura de aprendizaje continuo dentro de la empresa es lo que garantiza esa mentalidad...
El emprendedor no debe perder el rumbo a medida que el negocio crece y se vuelve más complejo. El fundador
Debe fomentar un entorno en el que se aprendan lecciones de los fracasos parciales...

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

Se consideran elementos esenciales para el éxito futuro, ya que promueven una cultura organizacional de apertura.
al error productivo. Mediante el establecimiento de una estructura que valore la curiosidad, la experimentación y la toma de decisiones.
Mediante la toma de decisiones basada en datos, el emprendedor construye una organización que no depende únicamente de...
su esfuerzo individual, pero también el de un sistema inmunológico capaz de adaptarse a cualquier
Cambios en el panorama tecnológico o económico mundial que garanticen la longevidad y la sostenibilidad.
competitivo.

3. El papel estratégico de los ecosistemas de innovación

Los ecosistemas de innovación funcionan como motores del desarrollo económico, articulando
diferentes agentes en una red sinérgica, aumentando exponencialmente las posibilidades de éxito.
Emprendimientos digitales que operan en estos entornos. Basado en las premisas de Isenberg.
(2010), la efectividad de estos ecosistemas depende de una integración sólida entre las políticas públicas, el acceso
Capital humano cualificado, una cultura que valora el riesgo, apoyo institucional y disponibilidad.
Seguridad financiera a largo plazo. Ciudades y regiones que consolidan estos pilares, como se observa en el Valle.
Las ubicaciones en Silicon Valley o en centros tecnológicos emergentes crean un efecto de concentración que atrae talento.
Inversores globales, capitalistas de riesgo y socios comerciales importantes están elevando el nivel de competitividad.
de todos los actores involucrados en la red de innovación, tanto locales como internacionales.
Más allá de la infraestructura física y financiera, la verdadera fuerza de los ecosistemas reside en la densidad de
Las conexiones y la fluidez del conocimiento entre los actores permiten que la innovación se produzca de una manera que...
Colaborativo, no en silos corporativos o académicos. Colaboración entre universidades y centros.
La colaboración entre empresas de investigación, aceleradoras y empresas consolidadas permite la transferencia de tecnología y el desarrollo rápido.
Difundir las mejores prácticas de gestión y transformar la investigación académica en soluciones.
escalable al mercado. Como argumenta Porter (1998) en sus teorías sobre la ventaja de mercado.
Ventaja competitiva de los clústeres: la proximidad geográfica o virtual entre industrias relacionadas favorece...
Innovación continua, a medida que las empresas aprenden unas de otras, elevando el nivel de excelencia.
de todo el sector de actividad.
Para el emprendedor digital, entrar en estos entornos es una decisión estratégica crítica que
Proporciona acceso no solo a recursos tangibles, como oficinas y capital, sino también a una
Un entorno de tutoría y aprendizaje colectivo es esencial para superar los desafíos de
Escalabilidad global. Creación de redes en encuentros, jornadas de demostración y conferencias sobre innovación.
Permite al fundador encontrar socios estratégicos que puedan marcar la diferencia entre...
Fracaso y éxito en un mercado altamente volátil. La capacidad de desenvolverse en estos entornos,
Alinear los intereses de los inversores con la visión del producto es una habilidad esencial para

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

quien quiera transformar una startup en un actor de mercado respetable e influyente a ese nivel mundial.

La cultura local también moldea el ecosistema, definiendo cómo se perciben el fracaso y el éxito. por sus participantes e influyendo directamente en la propensión al riesgo de los empresarios locales. Los ecosistemas saludables celebran el espíritu emprendedor y tratan el fracaso como una experiencia de aprendizaje, no como... como un estigma social, que anima a más personas a innovar sin un miedo excesivo a las consecuencias. Aspectos negativos de una carrera profesional. Este intercambio de experiencias entre fundadores, incluso de empresas. Los competidores generan inteligencia colectiva que beneficia a toda la región y aumenta su atractivo. global para inversores y talento, creando un círculo virtuoso de crecimiento que se refuerza a sí mismo con El plazo y la madurez de las empresas involucradas.

Por lo tanto, el éxito de una startup digital es un reflejo directo de la salud del ecosistema en el que opera. insertado, lo que convierte la ubicación estratégica en un factor clave en la planificación a largo plazo. Gestionar una empresa digital debe implicar necesariamente la creación de redes activas y la participación en... eventos e integración en comunidades de innovación que proporcionan insumos fundamentales para el crecimiento. acelerado. Quienes entienden la dinámica de los ecosistemas saben que el acceso a la información, Tener los contactos adecuados y visibilidad en el mercado son recursos escasos que definen quién... dominarán los mercados a largo plazo, transformando los ecosistemas en el escenario principal de Emprendimiento global de alto rendimiento.

4. Capital de riesgo e ingeniería financiera de las empresas emergentes

Financiar empresas de alto crecimiento en la economía digital requiere sofisticación. servicios financieros que van mucho más allá de los modelos de crédito bancario tradicionales, exigiendo una Un profundo conocimiento de la mecánica del capital de riesgo (VC) y la inversión ángel. Según Como exploraron Gompers y Lerner (2004), el mercado de capital de riesgo juega un papel crucial para proporcionar no solo la liquidez necesaria para la expansión, sino también asesoramiento estratégico, Acceso a una red de contactos de alto nivel y a un sólido gobierno corporativo que prepara a la startup para las rondas de financiación. inversiones posteriores o para una posible salida (IPO o adquisición). La gestión de una Una empresa digital debe dominar el arte de construir estructuras de capital equilibradas , en las que se evite la dilución del capital. Se gestiona de forma que se alineen los intereses de los fundadores con los de los inversores, garantizando que... sostenibilidad organizacional.

La valoración de empresas en la era digital es un ejercicio complejo que implica la proyección de flujos de caja. futuros, análisis de activos intangibles, como la base de usuarios comprometidos, tecnología propia y Propiedad intelectual, además del tamaño del mercado potencial (TAM). Emprendedores que

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

Comprenden el lenguaje de los inversores y son capaces de explicar la viabilidad económica de sus inversiones.

Modelos de negocio a través de métricas rigurosas como CAC, LTV, MRR (Ingresos Recurrentes).

Los ingresos mensuales y la tasa de abandono les otorgan una importante ventaja competitiva. Una recaudación de fondos bien financiada...

La implementación no solo valida el modelo de negocio ante el mercado, sino que también proporciona el margen de maniobra necesario.

necesario para que la empresa gane rápidamente cuota de mercado , superando a los competidores que no lo hacen

Tienen la misma estructura financiera o la misma visión estratégica.

El proceso de captación de fondos es exhaustivo y continuo, y el emprendedor siempre debe estar...

Preparados para el siguiente paso, manteniendo una cartera activa de inversores. La relación con el

Los inversores exigen transparencia, rendición de cuentas (presentación de informes) y alineación de expectativas desde el principio.

El primer día. El gerente debe ser capaz de traducir los hitos operativos en valor financiero.

demostrando que cada dólar invertido genera un retorno exponencial. Esta competencia financiera es

¿Qué diferencia a las empresas que fracasan por falta de liquidez de aquellas que logran salir adelante...?

fases iniciales , series A, B, C y posteriores, demostrando disciplina en el uso del capital y las capacidades.

para generar un crecimiento sostenible.

Además del capital privado, el papel del gobierno como promotor, a través de subsidios para la innovación,

Los incentivos fiscales (como las leyes de incentivos para I+D) y los programas de apoyo son una variable que altera la

Equilibrio competitivo entre los distintos países. La dirección debe estar atenta a las convocatorias de propuestas y programas.

innovación que puede financiar el desarrollo tecnológico sin diluir el capital, aliviando la presión

Flujo de caja en las primeras etapas de la vida de una empresa. Esta "ingeniería financiera", que combina

El capital privado y la financiación pública son habilidades comunes entre los empresarios de élite que

Su objetivo es maximizar la rentabilidad para los accionistas y minimizar los riesgos financieros a largo plazo.

a través de diversas fuentes de financiación.

Finalmente, prepararse para una salida es el objetivo final para muchos fundadores e inversores y requiere...

Una perspectiva a largo plazo sobre el mercado de fusiones y adquisiciones (M&A) y el panorama de liquidez.

Una empresa debe construirse desde el primer día como si estuviera destinada a ser vendida, manteniendo

Contabilidad impecable, contratos de propiedad intelectual debidamente protegidos y procesos bien organizados.

Estandarizado. Esta mentalidad orientada al valor de mercado diferencia a la empresa.

Corporación profesional amateur que, al alcanzar la madurez, se convierte en un activo extremadamente valioso.

Resulta atractivo para compradores estratégicos que buscan innovaciones disruptivas para sus carteras de productos.

A nivel mundial, legitimando todo el esfuerzo y el capital invertidos en la creación de la startup.

5. Marketing analítico y la estrategia de growth hacking

En el siglo XXI, el marketing ha dejado de ser un centro de costes para la publicidad y se ha convertido en una disciplina.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

ingeniería de crecimiento, basada enteramente en análisis de datos, pruebas científicas y
Experimentación a alta velocidad. El concepto de Growth Hacking, consolidado por Ellis (2010),
Se plantea que el crecimiento debe ser sistemático, comprobable y medible, lo que permite identificar los canales.
Métodos de captación de clientes más eficaces con la menor fricción posible. Mediante la implementación de pruebas A/B.
Al ser rigurosos en sus páginas de destino, flujos de correo electrónico y canales de medios pagados, la gerencia puede identificar el
Eso funciona: aumentar la inversión en lo que genera resultados y abandonar rápidamente lo que no.
Genera resultados, asegurando la eficiencia del capital de marketing en un mercado donde la atención es...
el recurso más escaso y más caro.

A diferencia del marketing tradicional, que priorizaba el alcance (branding pasivo), el crecimiento
El hacking está orientado a resultados y sigue el embudo de conversión completo. El objetivo no es...
No se trata solo de atraer gente al sitio web, sino de optimizar cada paso del proceso, desde que se da a conocer la página hasta que finaliza la compra.
Conversión y, fundamentalmente, retención. Este enfoque permite un crecimiento acelerado con
Presupuestos limitados, que es el sello distintivo de las startups exitosas que no cuentan con grandes recursos económicos.
Cuentan con los fondos de las grandes corporaciones, pero poseen la agilidad y la inteligencia necesarias para crecer mediante la piratería informática.
inteligente y con bajos costos de implementación inicial, centrándose en lo que realmente importa: el
conversión de usuarios.

La construcción de marca en la era digital está influenciada por igual por la interacción orgánica y por...
Una autoridad digital establecida a través de contenido relevante, comunidad y transparencia.
La estrategia actual se centra en personalizar la experiencia, utilizando herramientas CRM avanzadas y
Automatización para crear recorridos del cliente personalizados y relevantes. Este enfoque analítico
Esto garantiza que la empresa pueda retener a sus clientes, mitigando la tasa de abandono (cancelación).
que es el cáncer de cualquier modelo de negocio recurrente. El gerente que domina estas técnicas
Transforma el marketing en una máquina de generación de ingresos predecible y escalable, esencial para
Cualquier empresa que aspire al liderazgo del mercado.
Irónicamente, la retención es mucho más importante que la adquisición. El costo de retener a un cliente...
El costo de adquirir uno existente es una fracción del costo de adquirir uno nuevo. Por lo tanto, la gerencia debe monitorear...
Mejorar constantemente la satisfacción del cliente (NPS) e implementar mejoras en el producto que aumenten...
Valor de por vida (LTV). Esto implica comprender profundamente el comportamiento del usuario a través de
Mediante mapas de calor, análisis de embudo y retroalimentación directa, nos aseguramos de que el producto resuelva el problema.
atender al cliente de una manera cada vez más eficiente y crear una ventaja competitiva basada en
Excelencia en la prestación del servicio, lo que impide que el cliente se pase a la competencia.
Finalmente, la automatización del marketing permite alcanzar una escala que los humanos no pueden lograr sin ella.
Tecnología apropiada. El uso de CRM y herramientas de automatización crea recorridos de compra que operan
El servicio 24/7 permite a la empresa ampliar su base de clientes sin necesidad de incrementarla proporcionalmente.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS - Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

El equipo de ventas. Esta desconexión entre el crecimiento y el aumento de los costes operativos.
define la escalabilidad digital. El emprendedor que construye esta "máquina de ventas" automatizada
La empresa de análisis posee un activo que genera ingresos de forma casi pasiva, lo que atrae inversores y garantiza...
La estabilidad financiera de la organización frente a las fluctuaciones del mercado, consolidando su liderazgo.

6. Globalización operativa y gestión del talento distribuido

La digitalización de los negocios permite que las startups nazcan con un ADN global, trascendiendo...
limitaciones geográficas desde el primer día de operación, a través de la implementación de estructuras
Operaciones remotas y flexibles. La capacidad de coordinar equipos distribuidos globalmente no es...
Representa no solo una optimización de los costes operativos, sino también una estrategia deliberada.
para acceder al mejor talento del mercado global, independientemente de su ubicación física,
garantizar que la empresa cuente con la mejor experiencia técnica disponible en el planeta. Según
Como señala Gratton (2022), gestionar modelos de trabajo híbridos y remotos requiere nuevas habilidades.
Estilos de liderazgo centrados en la confianza, la transparencia de los procedimientos y la comunicación asíncrona.
esencial para mantener la cohesión de la cultura organizacional en todos los continentes.
La internacionalización de las operaciones requiere, simultáneamente, una comprensión profunda de
Los matices culturales, legales y regulatorios de los mercados objetivo exigen que el emprendedor...
Desarrollar una visión cosmopolita del negocio. La localización de productos y servicios para satisfacer las necesidades del mercado.
necesidades específicas de diferentes regiones: adaptación del idioma, métodos de pago
...e incluso la interfaz del producto—es un factor determinante para el éxito. Esta adaptación transforma el...
Transformar a un actor local en un competidor global relevante, capaz de atender diferentes nichos de mercado.
Con la misma excelencia, capturando valor dondequiera que surja la demanda y superando las limitaciones.
Restricciones geográficas que anteriormente limitaban a las empresas tradicionales a su territorio nacional.
Gestionar este nivel de complejidad, integrando operaciones internacionales y equipos multiculturales, requiere una gobernanza
sólida y una capacidad continua para adaptarse a las circunstancias cambiantes.
Es necesario establecer manuales de procedimientos que documenten los procesos para garantizar la calidad.
La entrega en un país debe ser idéntica a la de otro, minimizando así la variación operativa.
Estándar de marca. El líder global debe ser un maestro en la gestión de la diversidad, canalizando diferentes
Perspectivas culturales para una innovación más sólida y la transformación de la diversidad del equipo en
Una ventaja competitiva proviene de comprender los mercados internacionales y desarrollar productos que...
Conectar con audiencias globales diversas y exigentes.
Además de la gestión de personas, la operación global implica gestionar complejidades legales y
Impuestos que pueden ser un desafío para las empresas en crecimiento. El emprendedor debe asegurarse

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS - Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

que su estructura corporativa está alineada con las mejores jurisdicciones para proteger sus activos y facilitar
Transacciones transfronterizas. La capacidad de desenvolverse en diferentes sistemas y leyes tributarias.
La protección de datos es una habilidad esencial para quienes se expanden a nivel global, ya que previene la aparición de problemas.
Los problemas de cumplimiento se convierten en cuellos de botella para la expansión. Este nivel de sofisticación operativa diferencia a la
Las empresas que realmente tienen alcance internacional son aquellas que solo tienen una presencia nominal.
En definitiva, la empresa digital que logre integrar talento global y atender a los clientes
Las empresas globales poseen una ventaja competitiva inalcanzable para las empresas locales tradicionales que operan en el mercado.
con métodos convencionales. Gestionar esta compleja red de personas y mercados es el desafío.
El objetivo final de un emprendedor que quiere crear una empresa unicornio es la capacidad de construir una marca.
Respetada a nivel mundial en diversas culturas y capaz de atraer talento de todos los rincones del planeta, es la
El testimonio definitivo de la competencia de un líder que comprendió la naturaleza de la economía digital: un
Un mundo sin fronteras, donde la única barrera para el éxito es la propia capacidad de ejecución e innovación.
estratégico.

7. Sostenibilidad estratégica y criterios ESG

El emprendimiento digital moderno se enfrenta a la necesidad imperiosa de integrar los principios
ESG (Ambiental, Social y de Gobernanza) al modelo de negocio y a la estrategia a largo plazo,
En lugar de tratarlas como iniciativas periféricas de responsabilidad social o marketing.
Incorporar criterios de gobernanza sólidos, transparencia en las operaciones y ética en los negocios es
ahora un requisito fundamental para los inversores institucionales y los consumidores globales, que
Favorecen a las empresas con propósitos claros e impacto positivo documentado. Según la teoría de
Porter y Kramer (2011) sobre "la creación de valor compartido", el éxito empresarial y el progreso.
Los factores sociales no son mutuamente excluyentes y pueden integrarse para generar valor económico sostenible.
Beneficia a todos los involucrados en la cadena de valor.

La sostenibilidad ambiental en el entorno digital requiere una gestión eficiente de la huella de carbono de...
infraestructura tecnológica, incluido el consumo de energía de los centros de datos, logística electrónica
comercio y eliminación de dispositivos electrónicos. Empresas emergentes que buscan certificaciones sostenibles y
Las empresas que adoptan prácticas neutras en carbono se están posicionando mejor en el mercado y atrayendo...
Consumidores conscientes dispuestos a pagar un precio superior por la sostenibilidad. El emprendedor que
Al anticiparse a estas demandas regulatorias y del mercado, se adelanta a los acontecimientos, construyendo una marca que es vista como...
conscientes y preparados para un futuro en el que la presión por la sostenibilidad será aún mayor y
Los riesgos medioambientales serán castigados económicamente.
El aspecto social de los criterios ESG en las startups digitales implica promover la diversidad y la inclusión en...

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

equipos de tecnología y gestión, lo cual no es solo una directriz ética sino también una estrategia.
Innovación. Los estudios indican que las empresas diversas toman mejores decisiones y evitan pensar demasiado.
El pensamiento grupal fomenta una innovación más rápida al aportar diferentes perspectivas.
Los emprendedores deben combatir activamente los sesgos algorítmicos en sus productos y promover entornos...
donde personas de todos los orígenes tienen las mismas oportunidades, transformando la empresa en una
Refleja la diversidad de la sociedad en la que opera, enriqueciendo la cultura y mejorando el producto.
La gobernanza es el pilar que garantiza la transparencia y la ética, sirviendo como mecanismo que protege...
Empresas que luchan contra el abuso de poder y la corrupción. Empresas emergentes que nacen con estructuras de gobernanza.
Los procesos claros y conformes a la normativa , así como la ética empresarial, atraen más fácilmente la inversión.
La gobernanza a gran escala ofrece seguridad jurídica a los inversores. La gobernanza no es exclusiva.
Proviene de grandes corporaciones que cotizan en bolsa; es un sello de calidad para las empresas emergentes que desean crecer.
con solidez y credibilidad. La claridad en la toma de decisiones y la rendición de cuentas son lo que
Garantiza la confianza entre socios, empleados e inversores, elementos cruciales para la longevidad.
Se puede concluir que la sostenibilidad no es una moda pasajera, sino un imperativo para la
Competitividad estratégica. El emprendedor digital que incorpora los criterios ESG a su modelo de negocio.
Desde su fundación, ha estado construyendo un activo más valioso y resistente, menos expuesto a riesgos.
problemas de reputación o regulatorios que podrían poner en peligro el negocio en el futuro. Empresas que ignoran
Estos aspectos están destinados a perder terreno en un mercado global que valora cada vez más...
Propósito y responsabilidad. Ser una empresa sostenible es, hoy en día, la forma más inteligente y
Una forma rentable de hacer negocios, que garantiza su longevidad en un mundo que exige responsabilidad.
corporativo.

Conclusión

El análisis exhaustivo presentado a lo largo de este artículo nos permite concluir que el emprendimiento
El mundo digital en los tiempos contemporáneos constituye un campo de acción estratégico altamente complejo, que
Requiere mucho más que habilidades técnicas aisladas; exige una visión holística e integrada.
gestión empresarial en un entorno globalizado. Se hizo evidente que el éxito de las startups, lejos de
En lugar de ser el resultado del azar o de circunstancias favorables, es el resultado directo de la aplicación rigurosa de
Metodologías ágiles, integración estratégica en ecosistemas de innovación y habilidades superiores de
Un líder en la orquestación de recursos financieros, talento humano y avances tecnológicos en la búsqueda de un
Una propuesta de valor sostenible y duradera que supera los desafíos logísticos y operativos.
El rol del emprendedor, tal como se ha explorado, ha evolucionado drásticamente hasta convertirse en el de un gerente de
incertidumbres y arquitecto de futuros organizacionales, cuya experiencia radica en equilibrar la visión

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

Una estrategia a largo plazo combinada con una ejecución táctica disciplinada a corto plazo. La mentalidad Lean.
junto con una gobernanza corporativa transparente y un compromiso genuino con los valores ESG,
Hoy establece el nuevo estándar de excelencia para las empresas que aspiran no solo a sobrevivir,
pero también al liderazgo absoluto en sus mercados. Organizaciones que entienden esto
Las empresas dinámicas son capaces de superar los desafíos de la escasez de recursos y la feroz competencia.
Transformar los obstáculos operativos en ventajas competitivas a escala global.
La tecnología, si bien es omnipresente y necesaria, sirve como facilitador estructural y nunca como medio de sustitución.
Un sustituto del liderazgo estratégico o de la intuición humana refinada mediante el análisis de datos. El factor diferenciador.
La ventaja competitiva de las empresas digitales de élite reside en su magistral capacidad para integrar la sofisticación.
Desde el análisis estadístico hasta una aguda sensibilidad para comprender el viaje y la experiencia humana de...
cliente final. La gestión moderna exige que los ejecutivos tengan una mentalidad abierta para comprender al cliente final.
complejidad, entendiendo que la innovación continua es la única salvaguarda contra la obsolescencia.
Los avances tecnológicos y el declive empresarial son esenciales para mantener la relevancia en el mercado.
La globalización de las operaciones, facilitada por las modernas herramientas digitales, ha eliminado las fronteras.
La física tradicional para el talento y el capital, pero al mismo tiempo elevó el nivel de competencia a
estándares globales inalcanzables para las empresas locales tradicionales. Emprendedores y gerentes que
Quienes no puedan adaptar sus organizaciones a esta realidad distribuida se enfrentan a graves riesgos de
Aislamiento e irrelevancia en un mercado que no perdona la lentitud. Éxito en el mercado global.
Requiere la coordinación de talentos multidisciplinarios y un profundo conocimiento de diversos mercados.
reforzando la importancia de la diversidad como motor de la inteligencia y el desempeño competitivo,
necesario para la expansión internacional.
Los ecosistemas de innovación desempeñan un papel fundamental como infraestructura en este proceso.
Proporcionar no solo apoyo técnico y logístico, sino también la cultura de colaboración necesaria.
al florecimiento de ideas disruptivas que desafían el statu quo. La articulación entre los diversos
Los agentes —inversores, mentores, académicos y emprendedores— son el combustible que sostiene el
Acelera el crecimiento de las empresas emergentes y garantiza que el capital inteligente fluya hacia donde más se necesita.
La ausencia de un ecosistema robusto puede limitar severamente el potencial de crecimiento de
proyectos, destacando que el medio ambiente es crucial para el éxito económico de cualquier empresa emergente.
La responsabilidad social y ambiental, encapsulada en los criterios ESG, ya no es un factor diferenciador.
opcional para convertirse en un requisito fundamental de gobernanza y atractivo financiero para
actores principales. Los inversores globales están redirigiendo enormes cantidades de capital a
empresas que demuestran un compromiso con prácticas sostenibles y transparentes, creando una
Una dinámica en la que el beneficio debe generarse mediante el reparto de valor con la sociedad.
El emprendedor del futuro es, inevitablemente, aquel que logra armonizar sus objetivos.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 1 2026 | Envío: 05/01/2026 | Aceptado: 09/01/2026 | Publicación: 13/01/2026

factores económicos con un impacto positivo en la sociedad, asegurando que su organización sea vista como un agente transformador a largo plazo.

Desarrollar habilidades intraemprendedoras en empresas establecidas es la Prueba definitiva de que la innovación no es exclusiva de las nuevas fundaciones, sino más bien una actitud. Los directivos que comprenden el poder de la disrupción deben cultivar constantemente sus habilidades organizativas. La capacidad de las grandes corporaciones para integrar nuevas tecnologías y procesos manteniendo la agilidad. Para las startups, esto es lo que garantiza su longevidad en un mercado en constante cambio. Gestión de La innovación es, por lo tanto, el desafío central para cualquier organización que desee mantener su posición como Liderazgo y cómo evitar el declive en un entorno altamente volátil y competitivo, donde la inercia es el factor más importante. enemigo de la supervivencia.

En resumen, el camino del emprendimiento digital exige un dominio continuo en diversas áreas. Desde la gestión financiera avanzada hasta la orquestación del talento global y la gobernanza ética de datos. El panorama empresarial en el siglo XXI es un escenario de constante innovación, donde el valor es Generado mediante inteligencia aplicada y una capacidad de ejecución inquebrantable. Para líderes visionarios. Nos corresponde a nosotros la tarea de catalizar estas energías, construyendo organizaciones resilientes que definan el nuevo... Estándares de excelencia para las generaciones futuras, consolidando su legado a través de la próxima generación. Sostenible, con valor económico y un impacto global duradero que trasciende las barreras del tiempo. y desde el espacio.

Referencias

ELLIS, S. Growth Hacking: Cómo las startups de mayor crecimiento de hoy impulsan un éxito arrollador. Nueva York: Crown Business, 2010.

GOMPERS, P.; LERNER, J. El ciclo del capital de riesgo. 2.ª ed. Cambridge: MIT Press, 2004.

GRATTON, L. Rediseñando el trabajo: Cómo transformar su organización y lograr que el trabajo híbrido sea para todos. Londres: Penguin Portfolio, 2022.

ISENBERG, DJ Cómo iniciar una revolución empresarial. Harvard Business Review, vol. 88, n.º 6, págs. 40-50, 2010.

PINCHOT, G. Intraemprendimiento: Por qué no es necesario abandonar la corporación para convertirse en emprendedor. Nueva York: Harper & Row, 1985.

PORTER, ME. Los clústeres y la nueva economía de la competencia. Harvard Business Review, 1998.

PORTER, ME; KRAMER, MR Creación de valor compartido. Harvard Business Review, 2011.

RIES, E. El método Lean Startup: Cómo los emprendedores de hoy utilizan la innovación continua para crear negocios radicalmente exitosos. Nueva York: Crown Business, 2011.

SARASVATHY, SD. Efectuación: Elementos de la pericia empresarial. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2008.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.