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

Año VII, vol. 2, 2026 | Envío: 14/09/2026 | Aceptado: 17/09/2026 | Publicación: 20/09/2026

Formación médica corporativa, gestión del conocimiento y transferencia de tecnología. Anuncios en el ecosistema de la tecnología sanitaria

Formación médica corporativa, gestión del conocimiento y transferencia de tecnología comercial en el ecosistema de la tecnología sanitaria.

Formación médica corporativa, gestión del conocimiento y transferencia de tecnología comercial en el ecosistema de la tecnología sanitaria.

Fabrício Aidar Brito

Ejecutivo con más de 20 años de experiencia en el sector de la salud y las ciencias de la vida, con funciones de liderazgo en unidades de negocio, transformación comercial y desarrollo de mercado; Máster en Administración de Empresas (MBA) por la Kenan-Flagler Business School (Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill); Ingeniero Civil por la Universidad Estatal de Londrina (UEL), con certificaciones en Finanzas por el IBMEC y en Gestión Empresarial por la FGV.

Resumen

Este artículo investiga el papel de la formación médica continua corporativa, la gestión del conocimiento y la transferencia de metodologías empresariales en el ecosistema de la tecnología sanitaria y el sector sanitario.
Basándose en un análisis teórico de los procesos de creación de conocimiento organizacional y la andragogía centrada en los profesionales de la salud, este estudio analiza cómo la implementación de plataformas de capacitación B2B, en colaboración con líderes de opinión clave (KOL), mejora la madurez comercial de las empresas de biotecnología y salud digital. El trabajo evalúa el impacto de la capacitación ejecutiva en la eficiencia operativa, la alineación de canales y la escalabilidad sostenible de nuevas soluciones en el mercado de la salud.

Palabras clave: Formación médica corporativa. Gestión del conocimiento. Tecnologías de la salud. Transferencia de tecnología. Formación ejecutiva.

Abstracto

Este artículo investiga el papel de la formación médica continua corporativa, la gestión del conocimiento y la transferencia de metodología empresarial dentro del ecosistema de la tecnología sanitaria y el sector de la salud. A partir del análisis teórico de los procesos de creación de conocimiento organizacional y el aprendizaje de adultos adaptado a los profesionales sanitarios, el estudio examina cómo la implementación de plataformas de formación B2B en colaboración con líderes de opinión clave (KOL) impulsa la madurez comercial de las empresas de biotecnología y salud digital. El artículo evalúa el impacto de la formación ejecutiva en la eficiencia operativa, la alineación de canales y la escalabilidad sostenible de nuevas soluciones en el mercado sanitario.

Palabras clave: Formación médica corporativa. Gestión del conocimiento. Tecnologías de la salud. Transferencia de tecnología. Formación ejecutiva.

Introducción

El sector sanitario está experimentando una transición acelerada impulsada por la convergencia entre la medicina.

precisión, plataformas de salud digital y nuevas tecnologías de tecnología sanitaria. Como se destaca

Según Christensen (1997), la introducción de innovaciones disruptivas en mercados establecidos no requiere

No se trata solo de la superioridad del producto, sino también de crear nuevas arquitecturas de servicio y desarrollar capacidades.

La continua adopción de la innovación por parte de los actores del mercado. En el entorno corporativo de la vida

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 VII, vol. 2, 2026 | Envío: 14/09/2026 | Aceptado: 17/09/2026 | Publicación: 20/09/2026

En el ámbito de las ciencias, la formación médica ha dejado de ser un mero canal de apoyo al marketing y se ha convertido en una institución consolidada.
como pilar estratégico para la participación, el cumplimiento y la aceleración de la adopción en el mercado.
La velocidad a la que surgen nuevas evidencias científicas y enfoques terapéuticos establece una
Un reto sin precedentes para los médicos y los gestores sanitarios: el gran volumen de datos y las limitaciones de tiempo.
La creciente demanda por parte de los profesionales sanitarios está generando una necesidad imperiosa de plataformas de formación médica.
Empresas B2B que ofrecen contenido científico relevante y fiable en el formato ideal.
La incapacidad de transferir este conocimiento científico a la comunidad médica actúa como un
Una barrera directa para la escalabilidad de las soluciones tecnológicas y la rentabilidad de las inversiones en el sector sanitario.
Este artículo propone una reflexión sobre la aplicación de la gestión del conocimiento y la pedagogía.
adultos y la transferencia de metodologías empresariales en la estructuración de iniciativas educativas
Formación en liderazgo médico y ejecutivo en el ecosistema sanitario. Basada en las teorías de
El estudio demuestra que la creación de conocimiento organizacional y el aprendizaje experiencial...
La codificación del conocimiento comercial y la formación médica continua son los factores determinantes.
para la eficiencia operativa, la innovación abierta y la sostenibilidad de las nuevas empresas en el mercado.
Cuidado de la salud .

Metodología

Este estudio adopta un enfoque metodológico cualitativo y descriptivo, basado en el análisis teórico y
Documental sobre modelos de formación corporativa, plataformas de formación médica B2B y metodologías.
de mentoría y consultoría ejecutiva. La investigación se basa en una revisión de la literatura de trabajos
trabajos académicos líderes sobre aprendizaje experiencial, gestión del conocimiento y modelos de
Negocios e innovación abierta, según lo formulado por Kolb (1984), Wiig (1993), Teece (2010) y Rogers.
(2003).
El análisis examina los procesos de estructuración de las plataformas digitales para la educación médica.
Estrategias de precios de contenido B2B , alianzas con médicos líderes en opinión.
(Líderes de opinión clave - KOL) y la creación de programas de capacitación ejecutiva para equipos de
Gestión sanitaria. Se evalúan indicadores de eficacia educativa y comercial, como el alcance de
base de profesionales médicos comprometidos, tasa de retención de estudiantes en plataformas, el aumento
en el margen de beneficio de los nuevos productos y el índice de satisfacción del usuario (NPS).
El análisis cualitativo contrasta los desafíos recurrentes que enfrentan las empresas emergentes de biotecnología y
Las empresas de tecnología sanitaria en procesos de expansión de mercado adoptan enfoques descritos en la literatura para la formación.
Desarrollo corporativo, transferencia de conocimiento y desarrollo ejecutivo. En la práctica, especialmente
En operaciones de mayor envergadura, la sistematización del conocimiento y el desarrollo de líderes pueden...

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 VII, vol. 2, 2026 | Envío: 14/09/2026 | Aceptado: 17/09/2026 | Publicación: 20/09/2026

para reducir las asimetrías de información, promover la coherencia en la ejecución y apoyar la adaptación de
Modelos de negocio en diferentes contextos organizativos. Este enfoque permite debatir, a la luz de
Según la literatura, ¿cómo pueden las prácticas estructuradas de gestión del conocimiento contribuir a la?
madurez del ecosistema sanitario y para el desarrollo económico sostenible.

Capítulo 1: El papel de la formación médica continua corporativa en la adopción de innovaciones en
Salud

La formación médica continua (FMC) promovida por empresas del sector de las ciencias de la vida constituye
una de las herramientas más eficaces para la difusión responsable de innovaciones terapéuticas y
diagnóstico. Según Rogers (2003), el proceso de difusión de una innovación depende críticamente
reducir la incertidumbre percibida por los usuarios potenciales, un papel que el conocimiento científico y
Las instituciones educativas funcionan con precisión. La educación médica corporativa no debería limitarse a
La presentación del producto no se centrará en profundizar en la comprensión de la base fisiopatológica de la enfermedad y...
Evidencia de la eficacia y seguridad de nuevos enfoques clínicos.
La estructuración de plataformas de educación médica B2B requiere la adopción de los principios de...
Aprendizaje experiencial para adultos. Los profesionales de la salud buscan un aprendizaje centrado en la resolución de problemas.
Soluciones inmediatas a dilemas clínicos cotidianos. Ofrecemos módulos didácticos breves.
(microaprendizaje), discusiones de casos clínicos reales con líderes de opinión clave (KOL) y algoritmos de
La toma de decisiones terapéuticas interactivas garantiza altos índices de participación y retención de información.
parte de los médicos.
Las alianzas éticas con médicos líderes y sociedades especializadas pueden ampliar...
La relevancia y credibilidad de los programas de formación médica cuando están estructurados bajo reglas claras.
gobernanza, transparencia y cumplimiento. La participación de expertos en la construcción de la
El contenido del programa y la forma en que se llevan a cabo las reuniones científicas contribuyen al rigor técnico y a...
contextualización clínica de los materiales, sin reemplazar los mecanismos de revisión independientes y
Controlar los conflictos de intereses. Transparencia en las relaciones entre la industria, las instituciones y
Por lo tanto, los ponentes del ámbito médico son un elemento fundamental para preservar la confianza de la comunidad médica.
y el cumplimiento de los códigos de conducta del sector.
La evaluación del impacto de la educación médica debería priorizar indicadores compatibles con su
propósito educativo, como alcance, participación, retención de conocimientos, satisfacción de
participantes y la capacidad de incorporar críticamente nuevas evidencias a la práctica profesional.
Las métricas digitales y las evaluaciones del aprendizaje pueden ayudar a identificar lagunas de conocimiento.
y para mejorar el contenido y los formatos, preservando al mismo tiempo la independencia de las decisiones clínicas. Bajo una

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 VII, vol. 2, 2026 | Envío: 14/09/2026 | Aceptado: 17/09/2026 | Publicación: 20/09/2026

Desde una perspectiva de gobernanza, el valor de estas iniciativas está vinculado a la calidad de la actualización.
Científico y partidario de prácticas basadas en la evidencia, no de la imposición de conductas.
prescriptor.
Se concluye que la formación médica continua corporativa puede actuar como un vínculo importante entre
Producción científica y práctica clínica. Ampliando el acceso de los profesionales al conocimiento.
Las iniciativas educativas actualizadas, contextualizadas y bien gestionadas pueden promover...
Incorporación crítica de la evidencia y contribución a la calidad de la atención, sin reemplazar la
Ni autonomía clínica ni procesos independientes de formación médica.

Capítulo 2: Gestión del conocimiento organizacional y codificación de competencias
Anuncios

Retención y difusión del conocimiento estratégico en empresas de alta tecnología y de salvamento.
Las ciencias representan uno de los mayores desafíos de gestión en mercados dinámicos. Según
Wiig (1993) afirma que la gestión sistemática del conocimiento tiene como objetivo construir, transformar y aplicar el conocimiento.
El capital intelectual de la empresa para maximizar la eficacia de las decisiones organizativas y el valor generado.
para los clientes.
En las organizaciones de atención médica y biotecnología, una gran parte de las competencias relacionadas con el camino a seguir son...
La estrategia de mercado, la negociación con las fuentes de financiación y los lanzamientos de productos residen tácitamente en la mente.
de directores y gerentes de ventas. Cuando estos profesionales abandonan la empresa,
Es fundamental tener conocimientos básicos sobre el funcionamiento del mercado y las relaciones entre las partes interesadas .
El riesgo de perderse. El reto de la gestión estratégica consiste en promover la conversión de este conocimiento.
Práctico para una documentación accesible y reproducible.
La creación de manuales de excelencia en lanzamientos de productos, guías de negociación multicanal y hojas de cálculo de...
La elaboración de modelos de precios financieros representa la formalización del conocimiento comercial de la empresa .
Poner estos materiales a disposición en portales internos de inteligencia corporativa permite nuevas
Los equipos de ventas y los gerentes de producto asimilan rápidamente las mejores prácticas de la empresa.
reducir el tiempo de incorporación y prevenir errores de ejecución recurrentes.
La difusión del conocimiento explícito debe estar respaldada por programas de mentoría continuos.
talleres ejecutivos y corporativos. Como analiza Kolb (1984), la transformación de la experiencia
El pensamiento abstracto a través de la experimentación activa acelera el desarrollo de las habilidades reflexivas en los gerentes.
El intercambio de experiencias entre diferentes Unidades de Negocio enriquece la visión estratégica de
Facilita y acelera la resolución de problemas operativos complejos.

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 VII, vol. 2, 2026 | Envío: 14/09/2026 | Aceptado: 17/09/2026 | Publicación: 20/09/2026

Por lo tanto, la gestión del conocimiento organizacional puede transformar la inteligencia individual de...
Los ejecutivos ven un activo intangible de la empresa. La codificación y compartición sistemática de
Las metodologías empresariales reducen la dependencia de profesionales aislados y contribuyen a...
continuidad de las operaciones y sostenibilidad del crecimiento a largo plazo.

Capítulo 3: Modelado de negocios, reestructuración de monetización y escalabilidad en
Tecnologías sanitarias

El ecosistema de startups de salud y empresas de tecnología de ciencias de la vida (Healthtechs) se enfrenta a
Retos relevantes en la transición entre la validación de la solución y la construcción del modelo de negocio.
escalable comercialmente. Según Teece (2010), el éxito de la innovación requiere la creación de un
Una arquitectura empresarial que defina claramente cómo la empresa aporta valor a los clientes y los convierte en clientes.
Parte de este valor se traduce en ingresos sostenibles y resultados económicos positivos para la organización.
La reestructuración del modelo de monetización y las estrategias de precios podría representar un punto de inflexión.
Relevante para la sostenibilidad económica de las empresas de salud digital. Las startups frecuentemente
Comienzan sus operaciones con modelos de precios empíricos o modelos basados predominantemente en...
cobertura de costos, sin incorporar suficientemente el valor percibido por el cliente B2B, como por ejemplo:
Hospitales, compañías de seguros médicos y compañías farmacéuticas. La adopción de modelos como las suscripciones recurrentes.
(SaaS), licencias de tecnología o remuneración vinculada a los resultados operativos pueden,
Dependiendo del contexto, aumente la previsibilidad de los ingresos y mejore la alineación entre la captura y
aportando valor.
La optimización de los canales de distribución y las alianzas comerciales B2B es clave para la escalabilidad.
crecimiento acelerado sin un aumento desproporcionado de los costos fijos. La creación de alianzas estratégicas con
Las grandes compañías farmacéuticas o las redes hospitalarias establecidas permiten el acceso a las empresas de tecnología sanitaria.
bases ya establecidas de miles de profesionales de la salud, superando las barreras de entrada de
mercado. La combinación de la agilidad tecnológica de la startup y la capacidad de distribución de
Una gran corporación genera valor sinérgico para ambos socios.
Gobernanza financiera y monitorización continua de los indicadores de rendimiento empresarial (SaaS)
Las métricas contribuyen a la sostenibilidad del crecimiento de la empresa. Monitoreo del costo
Costo de adquisición de clientes (CAC), tasa de abandono de suscripciones y tiempo para
El retorno de la inversión (periodo de recuperación) proporciona datos que permiten a la dirección ajustar las estrategias de ventas y
Se debe dar prioridad al marketing antes de que las presiones sobre el flujo de caja comprometan las operaciones.
En resumen, la estructuración de los modelos de negocio y la disciplina financiera son los pilares que sustentan...
Escalabilidad en la tecnología sanitaria: Transformando buenas ideas de salud digital en negocios.

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 VII, vol. 2, 2026 | Envío: 14/09/2026 | Aceptado: 17/09/2026 | Publicación: 20/09/2026

Las empresas rentables y bien organizadas fortalecen el ecosistema de innovación y atraen a inversores de capital riesgo .
Capital) y posibilitando la democratización del acceso a tecnologías médicas avanzadas.

Capítulo 4: Desarrollo y formación del liderazgo ejecutivo en la gestión empresarial del sector sanitario.

El desarrollo de habilidades de liderazgo ejecutivo en profesionales de los ámbitos de la salud y la seguridad.
Una formación en ciencias biológicas es un requisito esencial para el éxito de las empresas contemporáneas del sector.
Según Kotter (1996), la gestión exitosa de las transformaciones organizacionales requiere líderes.
capaz de articular una visión estratégica clara, alinear a las personas en torno a objetivos comunes y
Institucionalizar nuevos enfoques en la cultura corporativa.
Los programas de desarrollo ejecutivo adaptados al sector sanitario deberían abordar estas deficiencias.
Críticas a la formación en gestión. La enseñanza de conceptos fundamentales como el análisis de estados financieros.
estados financieros (balance general y estado de resultados), técnicas de fijación de precios, gestión del flujo de efectivo y
La valoración de inversiones permite a los gestores entablar un diálogo en igualdad de condiciones con
Consejos de administración y fondos de inversión. Comprender la dinámica del mercado.
Los aspectos financieros y regulatorios mejoran la madurez en la toma de decisiones de la alta dirección.
La formación en liderazgo y gestión de personas en entornos técnicos altamente cualificados presenta
Desafíos específicos. Liderar equipos multidisciplinarios compuestos por médicos, científicos y...
Los conocimientos en datos, ingeniería y normativa requieren habilidades avanzadas por parte del líder ejecutivo.
Comunicación asertiva, inteligencia emocional y negociación de conflictos. Creando un clima...
Una estructura organizativa colaborativa centrada en el logro de objetivos fomenta un alto rendimiento y...
Retener el talento en un mercado altamente competitivo.
La mentoría ejecutiva ofrecida por líderes experimentados actúa como un
Un catalizador para el desarrollo acelerado de nuevos gestores sanitarios. La oportunidad de debatir.
Casos de mercado reales, dilemas de marketing ético y estrategias de recuperación con
Los profesionales que han dirigido grandes operaciones brindan a sus aprendices un aprendizaje práctico.
y contextualizado, acortando la curva de aprendizaje y previniendo graves errores estratégicos en
empresas de gestión.
Se concluye que la inversión en capacitación y desarrollo de gestión empresarial
El liderazgo ejecutivo es un componente relevante para fortalecer el ecosistema de
salud. La cualificación de los directivos puede aumentar la capacidad de transformar el conocimiento científico.
en organizaciones sostenibles que generan empleos cualificados y pueden participar en procesos
Innovación tecnológica en los mercados globales.

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 VII, vol. 2, 2026 | Envío: 14/09/2026 | Aceptado: 17/09/2026 | Publicación: 20/09/2026

Capítulo 5: Transferencia de tecnología comercial y su impacto en el desarrollo
Ecosistema de salud

La transferencia de tecnología comercial abarca el proceso sistemático de compartir y
adaptación de metodologías de mercado, estrategias de salida al mercado y herramientas de gestión entre
Grandes corporaciones, universidades, centros de investigación y nuevas empresas del sector sanitario.
Según Porter (1990), la competitividad de una nación o sector industrial proviene de
fortaleza e interconexión de sus ecosistemas locales de innovación y apoyo (clusters industriales).
Colaboración entre el sector privado y el mundo académico, a través de centros de innovación,
Las universidades, los centros de investigación y los ecosistemas de ciencias de la vida crean condiciones favorables para...
Intercambio de conocimientos entre la ciencia, la biotecnología, la industria farmacéutica y las empresas.
emergente. La proximidad institucional y, en ciertos contextos, geográfica entre estos actores.
Facilita las interacciones recurrentes, la creación de redes de contactos, la validación de soluciones y el acceso a conocimientos especializados.
transferencia de conocimiento especializado y tácito que rara vez ocurre únicamente a través de mecanismos
Formal o remoto. Estos entornos también reúnen a investigadores, ejecutivos, inversores y
profesionales de la salud, promoviendo la adaptación de tecnologías y modelos de negocio a las demandas
aspectos regulatorios y comerciales de cada mercado.
Exportar y adaptar modelos de negocio exitosos entre mercados desarrollados y en vías de desarrollo.
Los mercados emergentes impulsan el crecimiento de las empresas que se expanden a nivel mundial. Conocimiento
La experiencia adquirida liderando operaciones en mercados maduros puede adaptarse para estructurar la plantilla.
Estrategia de ventas, acceso al mercado y precios en países en desarrollo, respetando
particularidades regulatorias y culturales locales. Esta inteligencia empresarial internacional reduce la
riesgo de error en las estrategias de expansión geográfica.
El impacto socioeconómico de la aceleración del ecosistema sanitario se refleja en la creación de empleo.
altamente cualificados, en el fortalecimiento de la cadena de suministro de tecnología y el aumento
Atractivo económico de las regiones centradas en la innovación. Empresas de atención médica comerciales eficientes.
Reinvierten sus ganancias en nuevas investigaciones y desarrollo de productos, estableciendo una
Un círculo virtuoso de crecimiento económico y mejora del bienestar de la población.
En resumen, la transferencia de tecnología comercial puede funcionar como uno de los vectores de conexión.
entre la ciencia, la actividad económica y el impacto social. La difusión responsable de metodologías de
El crecimiento empresarial y el fortalecimiento de los ecosistemas de innovación en el sector sanitario favorecen la transformación de
Descubrimientos biotecnológicos en soluciones sostenibles, con potencial para contribuir a la salud.
público y para el desarrollo económico.

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 VII, vol. 2, 2026 | Envío: 14/09/2026 | Aceptado: 17/09/2026 | Publicación: 20/09/2026

Consideraciones finales

El análisis desarrollado a lo largo de este artículo sugiere que la consolidación del ecosistema Healthtech
La sostenibilidad de la industria de las ciencias de la vida se ve favorecida por la integración entre los avances.
Gestión del conocimiento científico y organizacional y aplicación estructurada de metodologías.
comerciales. La literatura examinada indica que la capacidad de transformar la investigación biotecnológica
La disponibilidad de soluciones comercialmente viables depende no solo de la calidad científica, sino también de...
habilidades de gestión, aprendizaje organizacional, gobernanza y participación en el ecosistema
innovación.

El análisis destaca la relevancia potencial de la educación médica continua corporativa B2B como
un instrumento para la actualización científica y el compromiso profesional, siempre que esté estructurado con
Independencia educativa, transparencia, gobernanza y cumplimiento. Plataformas digitales basadas en
basado en principios de aprendizaje de adultos y desarrollado con la participación responsable de
Los expertos pueden ampliar el acceso a conocimientos actualizados y fomentar una comprensión crítica de...
aporta nuevas evidencias y respalda la calidad de la práctica clínica, preservando al mismo tiempo la autonomía del profesional.
la salud en sus decisiones terapéuticas.

Aplicación de las teorías de gestión del conocimiento a la codificación de las competencias empresariales.
Se presenta como un instrumento relevante para la preservación del capital intelectual y la continuidad.
Organizacional. La conversión del conocimiento tácito del liderazgo ejecutivo en manuales de procesos,
Las guías de lanzamiento y las metodologías de precios pueden reducir el tiempo de capacitación para los nuevos clientes.
Colaboramos y apoyamos la expansión constante de las operaciones en múltiples mercados.

Además, la reestructuración de los modelos de monetización y la capacitación en gestión empresarial para
Los ejecutivos del sector sanitario pueden contribuir a la rentabilidad y la escalabilidad de nuevos [proyectos/servicios].
tecnologías. El dominio de las finanzas corporativas, las métricas de rendimiento B2B y la gobernanza ofrecen
proporcionar a los líderes herramientas para una toma de decisiones más informada, para el diálogo con los inversores y para...
Gestión empresarial sostenible a largo plazo.

La transferencia de tecnología comercial y la participación activa en ecosistemas y centros de innovación.
en Ciencias de la Vida completa este ciclo de fortalecimiento del mercado de la salud. La circulación de
metodologías e intercambio de conocimientos entre universidades, centros de investigación y empresas de biotecnología,
Las grandes compañías farmacéuticas, las empresas de tecnología sanitaria y los inversores pueden reducir las barreras de aprendizaje y fomentar...
La introducción responsable de nuevas soluciones en el mercado, con potencial para generar empleo.
profesionales cualificados, actividad económica y mayor acceso a las tecnologías sanitarias para la sociedad.

Ante los desafíos constantes que plantea la transformación digital y la demanda de mayor...
eficiencia económica en el sector de la salud global, la sistematización del conocimiento comercial y la

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 VII, vol. 2, 2026 | Envío: 14/09/2026 | Aceptado: 17/09/2026 | Publicación: 20/09/2026

La formación continua en liderazgo está adquiriendo cada vez más importancia para la competitividad de...

organizaciones.

Se concluye que la ciencia de la administración, cuando se aplica de manera ética y rigurosa al sector de la vida...

Las ciencias pueden contribuir a conectar la innovación biotecnológica con la generación sostenible de valor.

inversión continua en gestión del conocimiento, educación médica responsable y desarrollo

Contar con más personal tiende a fortalecer la capacidad de las organizaciones para innovar, proteger las inversiones y...

para ampliar su contribución al avance de la salud en la sociedad.

Referencias

CHRISTENSEN, CM El dilema del innovador: cuando las nuevas tecnologías provocan el fracaso de grandes empresas. 1.ª ed. Boston: Harvard Business School Press, 1997.
KOLB, DA Aprendizaje experiencial: La experiencia como fuente de aprendizaje y desarrollo. 1ª ed. Acantilados de Englewood: Prentice Hall, 1984.
KOTTER, JP Liderando el cambio. 1.ª ed. Boston: Harvard Business School Press, 1996.
PORTER, ME La ventaja competitiva de las naciones. 1.ª ed. Nueva York: Free Press, 1990.
ROGERS, EM Difusión de innovaciones. 5.ª ed. Nueva York: Free Press, 2003.
TEECE, DJ Modelos de negocio, estrategia empresarial e innovación. Planificación a largo plazo, vol. 43, n.º 2-3, págs. 172-194, 2010.
WIIG, KM Fundamentos de la gestión del conocimiento: Pensando sobre el pensamiento: Cómo las personas y las organizaciones crean, representan y utilizan el conocimiento. Arlington: Schema Press, 1993.

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.