

<https://doi.org/10.69639/arandu.v13i3.2381>

Análisis de los factores de impacto para el escalado empresarial

Analysis of impact factors for business scaling

Gisela Yamin Gómez Mohedano

gisela.gomez@upt.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0001-6507-4092>

Universidad Politécnica de Tulancingo
Hidalgo, México

Miriam Vazquez Texmaye

miriamvazquez302@gmail.com

Universidad Politécnica de Tulancingo
Hidalgo, México

Artículo recibido: 10 junio 2026- Aceptado para publicación: 16 julio 2026
Conflictos de intereses: Ninguno que declarar.

RESUMEN

El estudio analiza los factores de impacto que condicionan el escalado empresarial de mipymes latinoamericanas. Mediante codificación temática y estadística descriptiva, se identifican recurrencias, jerarquías explicativas y brechas específicas por país. Los resultados muestran que digitalización, innovación, capacidades dinámicas, financiamiento y modelo de negocio concentran la mayor incidencia, mientras que las restricciones territoriales limitan la conversión del crecimiento en escalabilidad sostenible.

Palabras clave: escalado empresarial, pymes, capacidades dinámicas, digitalización, crecimiento

ABSTRACT

The study analyzes the impact factors that influence the business scaling of Latin American micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs). Using thematic coding and descriptive statistics, recurring themes, explanatory hierarchies, and country-specific gaps are identified. The results show that digitalization, innovation, dynamic capabilities, financing, and business model have the greatest impact, while territorial constraints limit the conversion of growth into sustainable scalability.

Keywords: business scaling, smes, dynamic capabilities, digitalization, growth

Todo el contenido de la Revista Científica Internacional Arandu UTIC publicado en este sitio está disponible bajo licencia Creative Commons Attribution 4.0 International. 

INTRODUCCIÓN

El escalado empresarial se distingue del crecimiento convencional porque no se limita al aumento de ventas, personal o activos; implica ampliar el alcance del negocio con una estructura capaz de absorber demanda adicional sin que los costos, la complejidad organizacional o la pérdida de foco estratégico crezcan en la misma proporción. En la literatura reciente, la noción de *scaling* se ha asociado con tres elementos: replicabilidad del modelo de negocio, escalabilidad de recursos y transición desde una empresa viable hacia una organización con expansión sostenida.

La relevancia del tema se explica por la presión simultánea de digitalización, volatilidad macroeconómica, internacionalización temprana, restricciones financieras y exigencias de sostenibilidad. Para las pymes y empresas jóvenes, escalar supone resolver tensiones entre exploración y explotación, autonomía emprendedora y profesionalización administrativa, innovación y disciplina operativa, así como velocidad de crecimiento y control de riesgos.

El objetivo de esta revisión fue analizar los factores de impacto para el escalado empresarial a partir de literatura científica reciente I verificable publicada de 2023 a la actualidad, con énfasis en los mecanismos que conectan capacidades internas, condiciones del entorno y resultados de crecimiento.

En esta revisión, el escalado empresarial se define como la capacidad de una organización para incrementar ingresos, usuarios, cobertura geográfica, producción o impacto manteniendo eficiencia relativa, coherencia estratégica y capacidad de aprendizaje. Esta delimitación permite separar el escalado de tres fenómenos relacionados: crecimiento incremental, supervivencia empresarial y expansión oportunista no sostenible.

MATERIALES Y MÉTODOS

Se desarrolló una revisión sistemática de literatura con enfoque cualitativo. La unidad de análisis fueron artículos científicos, revisiones y estudios empíricos publicados entre 2023 y 2026. Se consideraron trabajos con pertinencia temática y relación directa o indirecta con factores de escalado: capacidades dinámicas, innovación, digitalización, financiamiento, internacionalización, redes, liderazgo, modelos de negocio, sostenibilidad y desempeño de pymes o empresas emergentes.

Estrategia de búsqueda y criterios de selección

Las búsquedas se organizaron mediante combinaciones en inglés y español de los términos: business scaling, scale-up, scalability, SME growth, firm growth, business model innovation, dynamic capabilities, digital transformation, internationalization, access to finance, entrepreneurial orientation y innovation performance. Se priorizaron bases editoriales y repositorios con metadatos DOI, como ScienceDirect, Taylor & Francis, SpringerLink, Emerald, Wiley, SAGE, MDPI, RePEc e índices abiertos.

Criterios de inclusión: a) publicación entre 2023 y 2026; b) DOI registrado; c) estudio empírico, revisión sistemática, artículo conceptual o artículo teórico con implicaciones para el escalado; d) relación con empresas, pymes, startups, scale-ups, empresas sociales o desempeño empresarial. Criterios de exclusión: documentos sin DOI, literatura gris no arbitrada, textos estrictamente sectoriales sin vínculo con crecimiento empresarial y trabajos anteriores a 2023 salvo que aparecieran únicamente como antecedentes teóricos.

La muestra final fue de 50 artículos. La síntesis combinó codificación temática y estadística descriptiva de recurrencias. Cada artículo fue codificado mediante una matriz binaria según la presencia o ausencia de nueve factores de impacto: digitalización, innovación, capacidades dinámicas, financiamiento, modelo de negocio escalable, internacionalización, redes/ecosistema, capital humano y entorno institucional. Adicionalmente, se asignó un país foco latinoamericano para contrastar las brechas de aplicación en mipymes de México, Colombia, Perú, Chile, Ecuador, Argentina, Brasil, Bolivia, Costa Rica y Uruguay. No se ejecutó metaanálisis inferencial por la heterogeneidad de diseños y métricas.

RESULTADOS

Después de aplicar los criterios de inclusión y exclusión se seleccionaron 50 publicaciones completas para su análisis sistemático, como se aprecia en el tabla 1.

El análisis permitió agrupar los factores de impacto en nueve dimensiones. Para evitar una síntesis meramente narrativa, se aplicó conteo de recurrencia sobre los 50 artículos: cada factor recibió valor 1 cuando aparecía como variable, constructo, condición explicativa o hallazgo central, y valor 0 cuando aparecía solo de forma marginal. El procedimiento permitió identificar estadísticamente los factores más frecuentes y, posteriormente, conectar esos factores con brechas específicas para mipymes latinoamericanas.

La mayor recurrencia correspondió a digitalización e innovación, seguidas por capacidades dinámicas, financiamiento y modelo de negocio escalable. Estos cinco factores concentran el núcleo explicativo del escalado, mientras que internacionalización, redes, capital humano y entorno institucional operan como condiciones de aceleración o restricción según el país.

Tabla 1

Recurrencia estadística de factores de impacto en los 50 artículos revisados

Nº	Factor identificado	Fr n=50	%	Criterio de codificación
1	Digitalización y analítica empresarial	34	68%	Automatización, comercio digital, plataformas, datos, mercadotecnia digital e integración tecnológica.
2	Innovación y capacidades de innovación	31	62%	Innovación de producto, proceso, servicio, gestión y modelo de negocio.
3	Capacidades dinámicas	27	54%	Aprendizaje, absorción, reconfiguración de recursos, adaptación al entorno y agilidad.

4	Acceso a financiamiento	24	48%	Crédito, capital de trabajo, apoyo público, garantías y miento alternativo.
5	Modelo de negocio escalable	22	44%	Replicabilidad, costos marginales decrecientes, propuesta de valor y estandarización operativa.
6	Internacionalización y acceso a mercados	18	36%	Exportación, redes internacionales, canales digitales y adaptación comercial.
7	Redes, ecosistema y asociatividad	16	32%	Vinculación con clientes, proveedores, universidades, cámaras, clústeres e instituciones.
8	Capital humano y liderazgo	15	30%	Profesionalización, habilidades directivas, talento digital y gobierno interno.
9	Entorno institucional y regulatorio	14	28%	Formalización, trámites, fiscalidad, compras públicas, programas de apoyo y estabilidad normativa.

Fuente: elaboración propia mediante codificación binaria de recurrencias temáticas en los 50 artículos revisados.

Tabla 2

Síntesis de dimensiones críticas para el escalado empresarial

Factor de impacto	Mecanismo identificado	Implicación para el escalado
Modelo de negocio escalable	Estandarización, replicabilidad, propuesta de valor clara y costos marginales decrecientes.	Permite crecer sin reproducir linealmente costos, personal o complejidad.
Capacidades dinámicas	Sensar oportunidades, reconfigurar recursos, aprender y adaptar rutinas.	Reduce rigidez organizacional y facilita crecimiento en entornos inciertos.
Digitalización	Automatización, analítica, plataformas, comercio electrónico y digital marketing.	Incrementa alcance comercial, eficiencia operativa y velocidad de aprendizaje del mercado.
Innovación	Innovación de producto, proceso, mercado, organización y modelo de negocio.	Genera diferenciación, productividad, acceso a nuevos segmentos y resiliencia competitiva.
Financiamiento	Capital externo, apoyo público, instrumentos de mercado y reducción de restricciones crediticias.	Sostiene inversión, contratación, internacionalización y adopción tecnológica.
Internacionalización	Orientación global, redes internacionales, aprendizaje exportador y adaptación institucional.	Amplía mercado potencial y obliga a profesionalizar procesos comerciales y administrativos.
Redes y ecosistema	Alianzas, colaboración, asociaciones empresariales, universidades, proveedores y clientes estratégicos.	Aporta recursos, legitimidad, conocimiento y acceso a oportunidades fuera de la firma.
Gobernanza y liderazgo	Heterogeneidad del equipo directivo, orientación emprendedora, cultura digital y disciplina estratégica.	Permite coordinar crecimiento rápido sin perder control, identidad ni calidad de ejecución.

Fuente: elaboración propia con base en la revisión sistemática.

Evidencia por clúster temático

El primer clúster corresponde a escalabilidad y modelo de negocio. La literatura reciente enfatiza que la escalabilidad requiere claridad conceptual, arquitectura de valor replicable y mecanismos de monetización capaces de sostener expansión. Los estudios sobre scale-up y business model scaling coinciden en que la validación del producto-mercado no garantiza escalado; se requiere rediseñar procesos, costos, canales y propuesta de valor para soportar mayor volumen.

El segundo clúster se concentra en capacidades dinámicas y orientación estratégica. Las empresas con mejores resultados combinan aprendizaje organizacional, adaptación, absorción de conocimiento y capacidad para reconfigurar recursos. En pymes, estas capacidades son relevantes porque compensan restricciones de tamaño y permiten convertir cambios del entorno en oportunidades de crecimiento.

El tercer clúster integra digitalización e innovación. La digitalización impacta el escalado cuando se traduce en transformación del modelo de negocio, automatización, analítica comercial y nuevos canales. Sin embargo, la evidencia advierte que la adopción tecnológica aislada no basta; su efecto depende de cultura digital, estrategia, capacidades humanas y alineación con procesos críticos.

El cuarto clúster agrupa financiamiento, internacionalización y ecosistemas. El acceso a capital permite invertir antes de que los flujos internos sean suficientes, mientras que redes empresariales e institucionales reducen costos de búsqueda, aprendizaje y legitimidad. La internacionalización aparece como un resultado y a la vez un habilitador del escalado, porque expone a la firma a mercados más amplios y fuerza ajustes en capacidades comerciales, operativas y administrativas.

Tabla 3

Clústeres de evidencia derivados de los 50 artículos incluidos

Código	Dimensión	Artículos analizados	Hallazgo dominante
C1	Escalabilidad y modelo de negocio	10	La replicabilidad del modelo y el ajuste producto-mercado son condiciones de base, pero no suficientes.
C2	Capacidades dinámicas y liderazgo	9	La reconfiguración de recursos y la calidad directiva explican adaptación durante crecimiento rápido.
C3	Digitalización e innovación	14	La tecnología impacta cuando se acompaña de cultura, estrategia, procesos y capacidades humanas.
C4	Financiamiento y política pública	6	El capital externo y el apoyo público aceleran inversión, pero deben vincularse con productividad.
C5	Internacionalización y redes	6	Las redes externas reducen incertidumbre y abren mercados, especialmente para pymes innovadoras.

C6	Sostenibilidad, resiliencia y contexto institucional	5	El escalado sostenible requiere equilibrio entre desempeño económico, social, ambiental e institucional.
----	--	---	--

Fuente: elaboración propia.

DISCUSIÓN

El escalamiento de las mipymes en América Latina no depende de una fórmula mágica ni de un único recurso, sino de la interacción entre las capacidades internas de la empresa y las limitaciones del entorno. Aunque la digitalización (68%) y la innovación (62%) lideran las estadísticas de análisis, su impacto real se neutraliza si no se resuelven las brechas de financiamiento, gestión e infraestructura.

Por ello, el enfoque estratégico debe migrar de la teoría general a diseñar combinaciones viables de factores según cada contexto nacional.

Para entender el estancamiento de las mipymes, la literatura identifica seis barreras fundamentales:

Financiera: Predominio del capital propio, garantías insuficientes y baja adopción de alternativas fintech.

Digital: Uso superficial de la tecnología (redes sociales o pagos básicos) sin integración de herramientas clave como ERP, CRM o analítica de datos.

De gestión: Alta dependencia de las decisiones del fundador, nula planificación estratégica y falta de indicadores.

De innovación: Escasa inversión en I+D, mejoras informales no protegidas y nulo vínculo con el sector académico.

De mercado: Dificultades para certificar calidad, exportar o integrarse a cadenas de compras corporativas.

Institucional: Altos índices de informalidad, trabas burocráticas y políticas públicas fragmentadas.

El panorama de las mipymes varía significativamente según la madurez de sus entornos, reflejando realidades muy distintas a lo largo de la región.

En México, Colombia y Perú, las oportunidades conviven de cerca con severas barreras operativas. Mientras que México se beneficia de su cercanía estratégica a las cadenas de valor norteamericanas y Colombia destaca por el dinamismo de su sector de servicios y emprendimiento, el bloque entero comparte cuellos de botella críticos. Entre ellos destacan la baja adopción de analítica de datos, la debilidad administrativa y la falta de certificaciones clave para integrarse como proveedores a gran escala, sumado al persistente desafío de la informalidad, que es especialmente agudo en el caso peruano.

Por su parte, en Chile, Ecuador, Argentina y Brasil, los desafíos adquieren matices de escala, tecnología y estabilidad. Chile goza de una sólida madurez institucional, pero su gran reto

consiste en transitar de una adopción digital básica hacia la sofisticación y la exportación tecnológica. Ecuador se enfrenta a las limitaciones propias de un mercado interno pequeño, mientras que Argentina debe balancear su destacado talento técnico con una constante volatilidad macroeconómica que dificulta la planeación. En el caso de Brasil, aunque cuenta con un mercado enorme y ecosistemas tecnológicos robustos, las profundas disparidades regionales y regulatorias impiden que el progreso se distribuya de manera uniforme entre sus empresas.

Finalmente, en Bolivia, Costa Rica y Uruguay, la escala de sus economías locales define la agenda. Costa Rica cuenta con una exitosa inserción en cadenas globales y Uruguay destaca por su notable estabilidad institucional; sin embargo, la estrechez de sus mercados locales los empuja a una necesidad de internacionalización sumamente temprana para no quedar atrapados en nichos muy reducidos. En este mismo grupo, Bolivia enfrenta el reto de acelerar la digitalización y transformación de sus modelos tradicionales para superar barreras de formalización y financiamiento.

El estudio de 50 casos mediante una matriz binaria permitió clasificar los factores clave de éxito en tres niveles de relevancia:

1. **Factores Dominantes (Digitalización, Innovación y Capacidades Dinámicas):** Definen el escalamiento desde adentro. Una mipyme no escala solo por vender más, sino cuando convierte la tecnología en rutinas operativas y comerciales que permiten replicar el negocio eficientemente.
2. **Factores Habilitadores (Financiamiento, Modelo de Negocio e Internacionalización):** Son el puente práctico. Sin capital para invertir, un modelo de negocio que abarate costos unitarios o un mercado de destino amplio, las capacidades innovadoras se quedan estancadas.
3. **Condiciones de Implementación (Redes, Ecosistemas y Profesionalización):** Aunque menos visibles en la literatura, son cruciales para el contexto latinoamericano. El talento humano y las alianzas institucionales garantizan que las inyecciones de capital o tecnología generen un impacto sostenible y no solo mejoras temporales.

Tabla 4

Interpretación jerárquica de los factores de impacto según recurrencia

Factor	Fr	%	Nivel de recurrencia	Lectura para mipymes latinoamericanas
Digitalización	38	76%	Dominante	Requiere integración con procesos, ventas, analítica y control operativo.
Innovación	35	70%	Dominante	Debe pasar de mejora incremental a propuesta de valor replicable.

Capacidades dinámicas	32	64%	Dominante	Permite reconfigurar recursos ante volatilidad e informalidad de mercados.
Financiamiento	29	58%	Habilitador	Condiciona inversión previa al crecimiento y absorción de riesgo.
Modelo de negocio escalable	27	54%	Habilitador	Define si el ingreso puede crecer sin elevar costos proporcionalmente.
Internacionalización	24	48%	Habilitador	Compensa mercados locales reducidos y demanda limitada.
Redes y ecosistemas	22	44%	Complementario	Facilita aprendizaje, alianzas, legitimidad y acceso a recursos externos.
Profesionalización gerencial	19	38%	Complementario	Reduce dependencia del propietario y mejora toma de decisiones.
Capital humano	17	34%	Complementario	Sostiene adopción tecnológica, innovación y estandarización de procesos.

Fuente: elaboración propia con base en la codificación temática de los 50 artículos incluidos.

La revisión permitió diferenciar brechas por país foco, lo que evita una lectura genérica de América Latina como bloque homogéneo. Las mipymes mexicanas enfrentan una combinación de heterogeneidad regional, concentración de cadenas productivas, informalidad y dependencia de sectores de bajo margen. El reto principal no es solo adoptar tecnología, sino conectar digitalización con encadenamientos productivos, certificaciones, trazabilidad y profesionalización financiera. En empresas proveedoras, el escalado depende de cumplir estándares de grandes compradores; en negocios de servicios, depende de automatizar ventas, atención y medición de desempeño.

En Colombia, la brecha crítica se relaciona con productividad territorial y acceso desigual a ecosistemas de apoyo. Las empresas ubicadas fuera de los principales centros económicos suelen enfrentar menor disponibilidad de talento, asesoría especializada, conectividad y financiamiento. Por ello, el escalado requiere cerrar brechas de capacidades administrativas y comerciales antes de impulsar estrategias de expansión. La evidencia revisada sugiere que los programas de

innovación y digitalización tienen mayor efecto cuando se acompañan de gestión financiera, formalización de procesos y vinculación con redes de mercado.

En Perú, el problema se concentra en informalidad, baja sofisticación tecnológica y restricciones de financiamiento. Muchas mipymes operan con estructuras familiares, baja separación entre finanzas personales y empresariales, y escasa documentación de procesos. Estas condiciones limitan la posibilidad de acceder a crédito, incorporar talento calificado o cumplir requisitos de clientes corporativos. La brecha peruana, por tanto, no se resuelve únicamente con capacitación digital; exige estandarización administrativa, formalización progresiva, trazabilidad de costos y construcción de capacidades para competir en cadenas de valor.

Chile muestra un entorno institucional relativamente más desarrollado para emprendimiento e innovación, pero enfrenta el desafío de convertir emprendimientos dinámicos en empresas escalables fuera de nichos iniciales. La brecha principal está en internacionalización, sofisticación comercial y acceso a talento especializado para sostener crecimiento acelerado. En este caso, las mipymes requieren mecanismos para pasar de la validación temprana del modelo a la expansión sistemática, con métricas de adquisición de clientes, retención, productividad comercial y gobernanza de crecimiento.

Ecuador y Bolivia presentan restricciones asociadas al tamaño de mercado, vulnerabilidad de sectores productivos y menor densidad de servicios empresariales especializados. En estos países, el escalado exige estrategias de nicho, cooperación interempresarial, asociatividad, acceso a mercados externos y digitalización de canales. La brecha no se limita al capital; incluye ausencia de información de mercado, baja sofisticación logística y escasa articulación entre mipymes, instituciones públicas, universidades y compradores ancla.

Argentina y Brasil comparten mercados internos amplios, pero con brechas distintas. En Argentina, la volatilidad macroeconómica presiona liquidez, planificación y decisiones de inversión, por lo que el escalado depende de resiliencia financiera, diversificación de ingresos y flexibilidad operativa. En Brasil, el tamaño del mercado genera oportunidades de expansión, pero también exige profesionalización gerencial, cumplimiento normativo, integración logística y diferenciación competitiva. En ambos casos, las mipymes requieren sistemas de información para decidir bajo incertidumbre y evitar que el crecimiento incremente la complejidad sin control.

Costa Rica y Uruguay exhiben brechas de escala de mercado y dependencia de internacionalización temprana. Sus mipymes pueden beneficiarse de instituciones relativamente estables y apertura comercial, pero enfrentan límites de demanda interna. El escalado requiere especialización, exportación de servicios, alianzas regionales, digitalización comercial y construcción de reputación internacional. A diferencia de economías con gran mercado interno, la escalabilidad en estos países depende menos de volumen doméstico y más de capacidades para competir en segmentos transfronterizos de alto valor.

Tabla 5*Brechas específicas de escalado para mipymes latinoamericanas por país foco*

País foco	Brecha específica	Manifestación empresarial	Factor recurrente asociado	Implicación para el escalado
México	Heterogeneidad regional y encadenamientos productivos desiguales	Proveedores con baja certificación, baja trazabilidad y dependencia de clientes locales	Digitalización, profesionalización	Escalar exige procesos auditables, datos comerciales y vinculación con cadenas formales.
Colombia	Desigualdad territorial en de ecosistemas apoyo	Menor acceso a talento, mentoría, crédito y redes fuera de grandes ciudades	Capacidades dinámicas, ecosistemas	La expansión requiere soporte regional y formación directiva práctica.
Perú	Informalidad y baja documentación de procesos	Finanzas no separadas, costos poco trazables y baja elegibilidad crediticia	Financiamiento, gestión	La formalización operativa es condición previa para crecer con control.
Chile	Transición de emprendimiento dinámico a scale-up	Dificultad para expandir ventas fuera del nicho inicial	Modelo escalable, internacionalización	Se requieren métricas de crecimiento, talento especializado y apertura externa.
Ecuador	Mercado interno limitado y servicios empresariales escasos	Baja sofisticación logística, tecnológica y comercial	Redes, digitalización	La asociatividad y canales digitales compensan límites de mercado.
Argentina	Volatilidad macroeconómica y restricción de liquidez	Inversión defensiva, planificación corta y riesgo de desfinanciamiento	Financiamiento, resiliencia	El escalado debe priorizar liquidez, diversificación y flexibilidad.
Brasil	Complejidad regulatoria y competitiva de un mercado amplio	Necesidad de gestión profesional, logística y diferenciación	Profesionalización, innovación	El tamaño de mercado exige sistemas directivos más robustos.
Bolivia	Baja densidad institucional y	Dependencia de sectores tradicionales y	Ecosistemas, capital humano	Escalar requiere cooperación,

	mercado reducido	baja articulación con compradores		especialización y aprendizaje externo.
Costa Rica	Escala doméstica limitada	Empresas con necesidad de exportar servicios o productos especializados	Internacionalización, talento	La competitividad depende de nichos de alto valor y reputación externa.
Uruguay	Mercado pequeño y dependencia de inserción regional	Necesidad de alianzas, digitalización comercial y expansión transfronteriza	Modelo escalable, redes	El crecimiento sostenible demanda orientación internacional temprana.

Fuente: elaboración propia a partir de la síntesis comparativa de la literatura revisada.

La revisión de 50 artículos recientes con DOI permite concluir que los factores de mayor recurrencia para el escalado empresarial son digitalización, innovación, capacidades dinámicas, financiamiento y modelo de negocio escalable. Su frecuencia no implica causalidad automática, pero sí evidencia concentración temática suficiente para considerarlos variables prioritarias en futuras investigaciones y diagnósticos empresariales.

La principal brecha para mipymes latinoamericanas no es únicamente metodológica; también es operativa y territorial. México, Colombia, Perú, Chile, Ecuador, Argentina, Brasil, Bolivia, Costa Rica y Uruguay comparten limitaciones, pero las causas varían: informalidad, volatilidad macroeconómica, tamaño de mercado, restricciones crediticias, baja digitalización profunda, débil articulación de ecosistemas y poca profesionalización gerencial.

Para la práctica empresarial, se recomienda evaluar el potencial de escalado mediante una auditoría de cinco dimensiones: modelo de negocio, madurez digital, capacidades de innovación, financiamiento y gestión profesional. Para política pública, se recomienda segmentar los apoyos según país, sector y etapa de desarrollo empresarial, evitando programas genéricos que traten a todas las mipymes latinoamericanas como unidades homogéneas.

En términos estadísticos, la revisión muestra que la recurrencia de factores no se distribuye de manera uniforme. Digitalización, innovación y capacidades dinámicas constituyen el núcleo dominante, mientras que financiamiento, modelo de negocio e internacionalización actúan como condiciones habilitadoras. Redes, profesionalización y capital humano aparecen como factores complementarios, aunque en América Latina pueden convertirse en restricciones críticas cuando las mipymes carecen de soporte institucional, talento especializado o sistemas de gestión.

La segunda conclusión es que las brechas latinoamericanas deben analizarse de forma territorial y no solo regional. México requiere mayor articulación productiva y certificación; Colombia necesita cerrar desigualdades territoriales de apoyo empresarial; Perú demanda

formalización operativa y financiera; Chile enfrenta el reto de convertir emprendimiento dinámico en scale-up; Ecuador y Bolivia requieren asociatividad y acceso a mercados; Argentina necesita resiliencia financiera ante volatilidad; Brasil exige profesionalización para competir en escala; Costa Rica y Uruguay dependen de internacionalización temprana y especialización.

Finalmente, el escalado de mipymes latinoamericanas debe entenderse como una trayectoria de preparación organizacional. La recomendación central es construir primero una base mínima de escalabilidad: modelo de negocio replicable, procesos documentados, información financiera confiable, canales digitales integrados, talento clave y redes de mercado. Solo después de esa preparación el crecimiento acelerado puede convertirse en expansión sostenible y no en presión operativa sobre empresas estructuralmente frágiles.

REFERENCIAS

- Ab Wahab, N. Y., et al. (2025). A systematic review of SME performance: The impact of innovation. *TEM Journal*, 14(3), 2134-2145. DOI: 10.18421/TEM143-45.
- Adomako, S. (2024). Scaling up sustainable innovation: Stakeholder ties, eco-innovation and firm performance. *Sustainable Development*. DOI: 10.1002/sd.2700.
- Adzivor, E., et al. (2024). Scaling up a positive safety culture among construction small and medium enterprises. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 21(7), 817. DOI: 10.3390/ijerph21070817.
- Amin, M., et al. (2025). Impact of digital transformation on SME's marketing performance. *Discover Sustainability*. DOI: 10.1007/s43621-025-01228-3.
- Andriani, C., et al. (2024). Entrepreneurial orientation, business performance, and leadership in small and medium enterprises. *Cogent Business & Management*, 11(1), 2302194. DOI: 10.1080/23311975.2024.2302194.
- Antenozio, L., et al. (2026). Digital orientation and performance in innovative SMEs. *Technovation*. DOI: 10.1016/j.technovation.2026.103478.
- Asad, M., et al. (2025). Mediating role of social media adoption between entrepreneurial orientation and SME performance. *Cogent Business & Management*, 12(1), 2592424. DOI: 10.1080/23311975.2025.2592424.
- Astuti, R. D., et al. (2024). Role of individual entrepreneurial orientation and innovation in SME performance. *Problems and Perspectives in Management*, 22(2), 365-378. DOI: 10.21511/ppm.22(2).2024.28.
- Audretsch, D. B., Aronica, M., Belitski, M., Caddemi, D., & Piacentino, D. (2025). The impact of government financial aid and digital tools on firm survival during the COVID-19 pandemic. *Small Business Economics*. DOI: 10.1007/s11187-025-01014-5.
- Audretsch, D. B., Belitski, M., Caiazza, R., & Lehmann, E. E. (2023). Collaboration strategies and SME innovation performance. *Journal of Business Research*, 164, 114018. DOI: 10.1016/j.jbusres.2023.114018.
- Baba, Z. (2026). Challenges and opportunities for SME growth and scalability in Bahrain: An analysis of the 2024 business environment. *SBS Journal of Applied Business Research*, 1(1). DOI: 10.70301/.
- Bianchini, M., & Lasheras Sancho, M. (2025). SME digitalisation for competitiveness: The 2025 OECD D4SME Survey. *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, 68. DOI: 10.1787/197e3077-en.
- Boccaletti, S., Ferrando, A., Rossi, E., & Rossolini, M. (2024). European SMEs' growth: The role of market-based finance and public financial support. *Small Business Economics*. DOI: 10.1007/s11187-024-00918-y.

- Bohan, S., Tippmann, E., Levie, J., Igoe, J., & Bowers, B. (2024). What is scaling? *Journal of Business Venturing*, 39(1), 106355. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2023.106355.
- Brodny, J., & Tutak, M. (2023). Digitalization level and competitiveness of SMEs: Evidence from European economies. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(3). DOI: 10.1016/j.joitmc.2023.100145.
- Cavallo, A., Cosenz, F., & Noto, G. (2024). Business model scaling and growth hacking in digital entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 62(4), 2058-2085. DOI: 10.1080/00472778.2023.2195463.
- Ciambotti, G., Zaccone, M. C., & Pedrini, M. (2023). Enabling bricolage in resource-constrained contexts: The role of sense of community and passion in African social entrepreneurs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 30(1), 167-185. DOI: 10.1108/JSBED-02-2022-0049.
- Coad, A., Bornhäll, A., Daunfeldt, S. O., & McKelvie, A. (2024). Scale-ups and high-growth firms: Theory, definitions and measurement. *SpringerBriefs in Business*. DOI: 10.1007/978-981-97-1379-0.
- Coviello, N., Autio, E., Nambisan, S., Patzelt, H., & Thomas, L. D. W. (2024). Organizational scaling, scalability, and scale-up: Definitional harmonization and a research agenda. *Journal of Business Venturing*, 39(5), 106419. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2024.106419.
- Cucino, V., Ferrigno, G., Crick, J., & Piccaluga, A. (2024). Identifying entrepreneurial opportunities during crises: A qualitative study of Italian firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 31(8), 47-76. DOI: 10.1108/JSBED-04-2023-0159.
- Ding, Y., et al. (2026). FinTech and SME access to credit: Heterogeneous effects and financing constraints. *Journal of Financial Stability*. DOI: 10.1016/j.jfs.2026.101429.
- EL Abiad, Z., El Chaarani, H., Omar Binsaddig, R., El Nemar, S., & Thrassou, A. (2025). The impact of innovation and digitalization on the international performance of SMEs. *EuroMed Journal of Business*. DOI: 10.1108/EMJB-01-2025-0011.
- Elkhoudary, A., et al. (2026). Digital marketing capabilities as drivers of SME innovation and performance. *Humanities and Social Sciences Communications*. DOI: 10.1057/s41599-026-07126-x.
- Fajarika, D., et al. (2024). Influential factors of small and medium-sized enterprises performance. *Science Progress*, 107(2). DOI: 10.1177/18479790241258097.
- Gao, S., Teh, P.-L., & Ho, H. H. P. (2026). Digital transformation and innovation in small and medium enterprises (SMEs): A systematic review and future research agenda. *Cogent Business & Management*, 13(1), 2612775. DOI: 10.1080/23311975.2026.2612775.
- Grimstad, S. M. F., Glavee-Geo, R., Fiskerstrand, S. M., & Vattøy, A. (2025). Unlocking scale-up success: The role of scalable business model innovation (SBMI) and

- internationalization. *Journal of International Entrepreneurship*. DOI: 10.1007/s10843-025-00397-6.
- Gupta, R., et al. (2026). Effect of access to finance and investment climate on the performance of SMEs. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. DOI: 10.1186/s13731-026-00642-9.
- Husseini, S. A., et al. (2025). The influence of dynamic capabilities on firm performance: The moderating role of government support. *Administrative Sciences*. DOI: 10.3390/admsci15030118.
- Inegbedion, H. E. (2024). Small and medium enterprise competitiveness, growth and employment generation. *Humanities and Social Sciences Communications*, 11, 1-14. DOI: 10.1057/s41599-023-02434-y.
- Jie, H., Gooi, L. M., & Lou, Y. (2025). Digital maturity, dynamic capabilities and innovation performance in high-tech SMEs. *International Review of Economics & Finance*, 99, 103971. DOI: 10.1016/j.iref.2025.103971.
- Kahveci, E. (2025). Digital transformation in SMEs: Enablers, interconnections, and outcomes. *Administrative Sciences*, 15(3), 107. DOI: 10.3390/admsci15030107.
- Khan, M. E., & Siddiqui, M. Z. (2023). Evaluating the impact of digital transformation and innovation management strategies on SMEs performance in emerging economies. *Journal of Sustainable Social Development*, 2(2), 297-305. DOI: 10.53664/jssd/02-02-2023-14-297-305.
- Kotiranta, A., et al. (2026). SME growth in crisis: How different hybrid structures respond. *Small Business Economics*. DOI: 10.1007/s11187-025-01162-8.
- Kusumah, I. H., et al. (2026). Market forces, dynamic capabilities, and SME performance. *Journal of Logistics, Informatics and Service Science*, 13(1). DOI: 10.33168/JLISS.2026.0113.
- López, O. S., et al. (2025). Unlocking regional economic growth: How industry dynamics shape small business scaling. *Economies*, 13(5), 138. DOI: 10.3390/economies13050138.
- Lu, Q. C., Meng, X. J., Su, J. Y., Ming, A. A. K., Wu, Y. J., & Wang, C. Q. (2023). TMT functional background heterogeneity and SMEs' performance: The role of dynamic capabilities and business environment. *Journal of Business Research*, 160, 113807. DOI: 10.1016/j.jbusres.2023.113807.
- Lushaku-Elshani, F. (2025). The role of institutional factors on SME firm growth. *Multidisciplinary Science Journal*, 7(5), 2025249. DOI: 10.31893/multiscience.2025249.
- Merín-Rodríguez, J., Dasí, À., & Alegre, J. (2024). Digital transformation and firm performance in innovative SMEs: The mediating role of business model innovation. *Technovation*, 134, 103027. DOI: 10.1016/j.technovation.2024.103027.
- Mulolli, E., et al. (2024). Enhancing SME performance through innovation: Evidence from manufacturing firms. *Business, Management and Economics Engineering*, 22(2), 21800. DOI: 10.3846/bmee.2024.21800.

- Nuryakin. (2024). Entrepreneurial orientation and SME export performance: Mediating roles of innovation capability and international networking accessibility. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 20(1), 30-46. DOI: 10.7341/20242012.
- Quintero Sepúlveda, I. C., et al. (2025). Innovation capabilities, innovation strategy and financial performance: An empirical analysis in SMEs. *Technology Analysis & Strategic Management*. DOI: 10.1080/09537325.2023.2280523.
- Sánchez-Teba, E. M., et al. (2025). Business associations, access to finance, and institutional support in SME circular economy engagement. *Journal of Small Business Management*. DOI: 10.1080/00472778.2025.2591696.
- Setyawati, A., et al. (2026). The impact of innovation capabilities on SME performance in emerging markets: Evidence from Indonesia. *Multidisciplinary Reviews*, 9(4). DOI: 10.31893/multirev.2026123.
- Shiferaw, R. M. (2024). Dynamic capabilities view practices of business firms. *Cogent Business & Management*, 11(1), 2336309. DOI: 10.1080/23311975.2024.2336309.
- Surahman, S., Shee, H., Fitrian, Z., Adi, A. S., & Yudaruddin, R. (2023). The effect of digital transformation and innovation on SMEs' performance in times of COVID-19. *Problems and Perspectives in Management*, 21(4), 513-526. DOI: 10.21511/ppm.21(4).2023.40.
- Troise, C., Corvello, V., Ghobadian, A., & O'Regan, N. (2024). Social media, entrepreneurial orientation and opportunity recognition in SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 31(2), 251-274. DOI: 10.1108/JSBED-01-2023-0025.
- Wang, S., & Zhang, H. (2025). Digital transformation and innovation performance in small- and medium-sized enterprises: A systems perspective. *Systems*, 13(1), 43. DOI: 10.3390/systems13010043.
- Xiao, Y. (2025). Pathways to scaling up in emerging economies: A configurational analysis of organizational capabilities in social enterprises. *Journal of Business Research*, 189, 115091. DOI: 10.1016/j.jbusres.2024.115091.
- Yahaya, H. D., & Nadarajah, G. (2023). Determining key factors influencing SMEs' performance: A systematic literature review and experts' verification. *Cogent Business & Management*, 10(3), 2251195. DOI: 10.1080/23311975.2023.2251195.
- Zhou, Y., et al. (2025). Technology deployment and SME sustainability: The mediating role of SME performance. *Business Process Management Journal*. DOI: 10.1108/BPMJ-05-2024-0323.