

Hacia un financiamiento renovado para las pymes en México

Experiencias y lecciones aprendidas
para el contexto actual

Nahuel Oddone
Iván Stola



NACIONES UNIDAS

CEPAL

OPEN SOCIETY
FOUNDATIONS

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

[Deseo registrarme](#)

Conozca nuestras redes sociales y otras fuentes de difusión en el siguiente link:



<https://bit.ly/m/CEPAL>



Hacia un financiamiento renovado para las pymes en México

Experiencias y lecciones aprendidas
para el contexto actual

Nahuel Oddone
Iván Stola



NACIONES UNIDAS

CEPAL

OPEN SOCIETY
FOUNDATIONS

Este documento fue preparado por Nahuel Oddone, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México, e Iván Stola, Consultor, en el marco de las actividades del proyecto “Integración regional y desarrollo productivo verde hacia un futuro más productivo, inclusivo y sostenible en América Latina”, financiado por la Open Society Foundations. Se agradecen los comentarios de Baruch Beltrán, Martín Burgos, Fernando Díaz Barrero, Iván Vicente Cornejo Villalva, So Jeong Lee, Mario López Espinosa, Ramón Padilla Pérez y Julio Rosado.

Las Naciones Unidas y los países que representan no son responsables por el contenido de vínculos a sitios web externos incluidos en esta publicación.

No deberá entenderse que existe adhesión de las Naciones Unidas o los países que representan a empresas, productos o servicios comerciales mencionados en esta publicación.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización o las de los países que representa.

Notas explicativas:

Los tres puntos indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.

La raya indica que la cantidad es nula o despreciable.

La coma se usa para separar los decimales.

La palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.

La barra puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2024/2025) indica que la información corresponde a un período de 12 meses que no necesariamente coincide con el año calendario.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos y los porcentajes presentados en los elementos gráficos no siempre suman el total correspondiente.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/MEX/TS.2025/16

Distribución: L

Copyright © Naciones Unidas, 2025

Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

Esta publicación debe citarse como: Oddone, N. y Stola, I. (2025). *Hacia un financiamiento renovado para las pymes en México: experiencias y lecciones aprendidas para el contexto actual* (LC/MEX/TS.2025/16). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Introducción	5
I. Las pymes mexicanas en el entorno nacional y global	9
A. Digitalización e inteligencia artificial en pymes	12
B. Integración regional y producción	12
II. Un nuevo marco estratégico para el desarrollo productivo e inclusivo.....	15
III. Diagnóstico y desafíos del financiamiento pyme en México.....	19
A. Situación del financiamiento en México	19
1. Progresos y retrocesos en el financiamiento pyme.....	19
2. Principales tendencias del sistema financiero actual	21
3. Indicadores de inclusión crediticia, costos y tasas de interés.....	28
B. Políticas públicas para ampliar el financiamiento a las pymes.....	30
1. Políticas públicas e instrumentos orientados a mejorar el financiamiento pyme.....	30
2. Compras públicas como oportunidad para el desarrollo de las pymes.....	32
3. Desafíos en la demanda de financiamiento	32
C. Financiamiento a nivel subnacional.....	33
1. La situación de México	33
2. Experiencias internacionales de financiamiento a nivel subnacional.....	36
IV. Propuestas para lograr la meta del 30% de financiamiento pyme.....	41
V. Propuesta para un fondo nacional de financiamiento pyme.....	45
A. Naturaleza y objetivos del fondo	45
B. Fondeo y mecanismos operativos	46
C. Gobernanza y criterios de asignación.....	46
D. Factibilidad, despliegue territorial y escalamiento.....	47
VI. Conclusiones.....	49
Bibliografía.....	51

Cuadros

Cuadro 1	México: empresas con préstamos bancarios o líneas de crédito, 2006, 2010, 2023	20
Cuadro 2	Países seleccionados: empresas pequeñas con préstamos bancarios o líneas de crédito, varios años	20
Cuadro 3	Países seleccionados: empresas medianas con préstamos bancarios o líneas de crédito, varios años	20
Cuadro 4	Países seleccionados: empresas grandes con préstamos bancarios o líneas de crédito, varios años	21
Cuadro 5	México: distribución de la cartera de crédito al sector privado a junio 2024	22
Cuadro 6	México: principales bancos múltiples de acuerdo con sus activos totales, junio 2024	22

Gráficos

Gráfico 1	Estructura del crédito de intermediarios financieros al sector privado, 2011-2023	27
Gráfico 2	Países seleccionados: puntuaciones ponderadas para el acceso al financiamiento, 2024	29
Gráfico 3	México: población adulta por sucursal y proporción por tipo de entidad financiera, 2024	34
Gráfico 4	México: distribución de créditos otorgados por tipo de entidad financiera, 2024	35

Recuadros

Recuadro 1	Alfabetización financiera de pymes	11
Recuadro 2	La línea de créditos para la inversión productiva: su impacto en el crédito comercial	23
Recuadro 3	Modelos internacionales de banca de desarrollo: BNDES, SIDBI y TSKB	26
Recuadro 4	El caso del País Vasco	37
Recuadro 5	El caso peruano: cajas municipales de ahorro y de crédito	37
Recuadro 6	El caso de CrediAmigo del Banco do Nordeste del Brasil	38
Recuadro 7	Pix en el Brasil	39

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) desempeñan un papel central en la estructura económica de México. Constituyen una fuente primordial de empleo y producción, dinamizan las economías regionales y locales, y han aportado a la transformación productiva y resiliencia de los territorios. Sin embargo, pese a su relevancia estratégica, el ecosistema¹ en el que operan las pymes mexicanas enfrenta importantes desafíos estructurales que limitan su surgimiento, capacidad de crecimiento, procesos de innovación e inserción efectiva en las cadenas de valor.

Uno de los principales cuellos de botella que enfrentan estas empresas —en México, en América Latina y a nivel global— es el acceso a un financiamiento adecuado y oportuno. La brecha entre la oferta y la demanda de crédito persiste como una restricción crítica, especialmente en un entorno macroeconómico caracterizado por altas tasas de interés, condiciones crediticias más estrictas y crecientes exigencias regulatorias. Según estimaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), esta brecha en América Latina y el Caribe alcanzaba los 1,8 billones de dólares, producto de una demanda de financiamiento 5,2 veces superior a la oferta disponible (BID, 2020). De acuerdo con la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2024, entre los diez factores que más afectaron el crecimiento de las empresas en 2023 en México, se destacan el costo del financiamiento (25,8%) y la falta de financiamiento (20,7%) (INEGI, 2025).

La limitada inclusión financiera de las pymes se ve agravada por obstáculos adicionales: la escasa alfabetización financiera, la baja digitalización, la fragmentación de los programas de apoyo y un marco institucional que aún no logra articular eficazmente políticas fiscales, regulatorias y de desarrollo productivo. Estas limitaciones se acentúan en contextos subnacionales donde la inversión en infraestructura, conectividad, talento y gobernanza es aún insuficiente.

No obstante, existen oportunidades relevantes. México cuenta con un conjunto de actores públicos y privados, tanto a nivel federal, como estatal y local, que han desarrollado iniciativas en materia de financiamiento y acompañamiento empresarial. Asimismo, la experiencia internacional ofrece valiosas lecciones sobre cómo construir ecosistemas financieros más robustos, inclusivos y sostenibles.

El objetivo de este documento es examinar métodos de financiamiento para pymes en México, incluyendo experiencias a nivel subnacional, mediante un análisis de casos de estudio que incorpore los marcos estratégicos e institucionales, y los instrumentos fiscales y de política pública en los que las pymes operan (elementos clave del denominado ecosistema pyme).

¹ Por ecosistema pyme se entiende el conjunto de actores, instituciones, políticas, servicios y condiciones que influyen en el financiamiento, desarrollo y sostenibilidad de las pymes en un determinado sector, territorio o país.

El ecosistema de financiamiento para pymes se entiende como el conjunto interrelacionado de actores, instrumentos, políticas y condiciones institucionales que facilitan (o restringen) el acceso de las pequeñas y medianas empresas a recursos financieros en sus distintas etapas de desarrollo. El ecosistema, por definición, incluye tanto la oferta (banca comercial, banca de desarrollo, fondos de capital emprendedor, *fintech*, *crowdfunding*, cooperativas de crédito, proveedores, otros), como la demanda —empresas con diferente tamaño, perfil de riesgo y necesidades de financiamiento), así como los mecanismos de intermediación y regulación (marcos legales, supervisión financiera, programas de garantías, incentivos fiscales—. En este estudio se analizan los elementos del ecosistema relacionados con el financiamiento público nacional y subnacional para pymes. A su vez, se propone la creación de un Fondo Nacional de Financiamiento pyme para alcanzar la meta de financiamiento pyme de un 30% fijada por el *Plan México. Estrategia de desarrollo económico equitativo y sustentable para la prosperidad compartida* (Gobierno de México, 2025).

La metodología empleada en este estudio combina el análisis de fuentes primarias y secundarias, tanto cualitativas como cuantitativas. En primer lugar, se llevaron a cabo una serie de entrevistas semiestructuradas a 16 informantes clave del ecosistema de financiamiento de pymes en México. Estas entrevistas incluyeron representantes del Gobierno Federal y los gobiernos subnacionales, instituciones financieras públicas, organismos multilaterales, asociaciones empresariales y actores de la academia. Su propósito fue capturar diferentes puntos de vista, identificar cuellos de botella operativos, normativos y estratégicos y delinear potenciales soluciones. En paralelo, se analizaron informes y estadísticas del sistema financiero nacional, así como bases de datos e informes de organismos internacionales, con el fin de caracterizar las tendencias del financiamiento a pymes en México y América Latina.

A efectos comparativos, se incorporan experiencias internacionales que permiten ilustrar tanto desafíos compartidos como potenciales respuestas. La selección de estos casos respondió a los siguientes criterios:

- Comparabilidad. Se incluyeron países con niveles de desarrollo económico, desafíos de inclusión financiera o estructuras productivas similares a las de México, como el Brasil, Colombia, Chile, la India o Turquía, de manera que sus lecciones pudieran ser pertinentes para el contexto nacional.
- Relevancia institucional. Se priorizaron experiencias con marcos institucionales robustos para el fomento a pymes, como el caso de la comunidad autónoma del País Vasco (Euskadi) en el nivel subnacional, que cuenta con una articulación sólida entre agencias de desarrollo, instrumentos financieros y políticas sectoriales.
- Innovación en instrumentos financieros. Se incorporaron ejemplos que han implementado mecanismos novedosos, tales como bonos temáticos, esquemas de financiamiento combinado (*blended finance*), pagos por resultados, garantías y plataformas de financiamiento colectivo (*crowdfunding*), relevantes para el diseño de nuevas soluciones en México.

La comparación no busca ofrecer modelos replicables de forma directa, sino extraer elementos ilustrativos que ayuden a enriquecer el análisis del ecosistema mexicano de financiamiento y que contribuyan a identificar acciones posibles para fortalecer su marco institucional y operativo. En este marco, se propone un análisis integral y comparativo de los elementos relacionados con el financiamiento público nacional y subnacional del ecosistema de financiamiento para pymes en México.

Este documento culmina con un conjunto de recomendaciones de política pública y se incorpora también una propuesta preliminar para el diseño de un fondo nacional de financiamiento para pymes. Desde la perspectiva de política pública, se subraya la necesidad de diseñar mecanismos financieros más inclusivos y adaptados a la heterogeneidad empresarial, fortaleciendo las instituciones de fomento, simplificando los trámites, ampliando los instrumentos de garantías y promoviendo sistemas de información empresarial que reduzcan asimetrías. Asimismo, resulta indispensable incentivar esquemas de financiamiento de mediano y largo plazo que permitan a las pymes avanzar hacia mayores niveles de productividad y resiliencia en un entorno altamente competitivo.

El documento se organiza de la siguiente forma. Después de esta introducción, se presenta un diagnóstico estructurado en cuatro secciones: i) las pymes mexicanas en el entorno nacional y global; ii) un nuevo marco estratégico para el desarrollo productivo e inclusivo; iii) el diagnóstico y los desafíos del financiamiento pyme en México, que incluyen la dimensión del financiamiento a nivel subnacional; iv) algunas propuestas para lograr la meta del 30% de financiamiento pyme; y v) una propuesta para un fondo nacional de financiamiento pyme. Por último, se extraen algunas conclusiones.

I. Las pymes mexicanas en el entorno nacional y global

En la literatura especializada se han abordado ampliamente las características de las empresas mexicanas y particularmente de las pymes. Asimismo, se han estudiado las restricciones que enfrentan las empresas mexicanas para acceder al financiamiento bancario, problemática que se intensifica en el caso de las pymes (Lecuona Valenzuela, 2009; De la Torre et al., 2010; Fenton Ontañón y Padilla Pérez, 2012; Dini y Stumpo, 2019; Arbache et al., 2024; Mori, 2025; Cagua, 2025), pese a su papel central en la estructura productiva y en la generación de empleo (Fenton Ontañón y Padilla Pérez, 2012; Banco de México, 2014; Saavedra y Saavedra, 2016). Este limitado acceso obedece a un conjunto de factores estructurales y de mercado, entre los que destacan las fallas de intermediación financiera (Goldstein, 2011), las elevadas tasas de interés y los estrictos requisitos impuestos por las instituciones bancarias (Saavedra, Milla y Sánchez, 2012).

Asimismo, la insuficiencia de información confiable sobre el desempeño de las pymes, los altos niveles de mortalidad empresarial, la baja productividad relativa y la prevalencia de esquemas de informalidad actúan como elementos que incrementan la percepción de riesgo y, en consecuencia, restringen la oferta crediticia (Banco de México, 2015). A estos obstáculos se suman los elevados montos exigidos como colateral, así como la complejidad de los trámites burocráticos y las garantías solicitadas (Martínez, Pérez de Lema y Hernández, 2008). En este contexto, la mayoría de las pymes recurre a mecanismos alternativos de financiamiento, destacando el crédito otorgado por proveedores en el marco de sus cadenas productivas y el capital propio, y fuentes informales como préstamos de familiares, amistades o productos de crédito al consumo y microcréditos originalmente diseñados para personas físicas (Pavón, 2010; Bruhn y Love, 2014; León y Saavedra, 2018).

Las pymes constituyen un pilar esencial de la economía mexicana, al sustentar el entramado productivo nacional, dinamizar las economías regionales y locales, y contribuir al desarrollo resiliente y sostenible de los territorios. Junto a las microempresas, estas contribuyen con el 52% del PIB y emplean a 27.000.000 personas, que representan el 68,4% del total de personas que trabajan en el sector empresarial. Las medianas empresas tienen una mayor participación en actividades industriales, mientras que las pequeñas predominan en comercio minorista y servicios.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes)² representan el 99% del total de empresas en México. Se estima que existen 4,5 millones de microempresas, que representan el 95% del total de empresas del país. Las pequeñas empresas suman aproximadamente 190.000 establecimientos (4% del total), mientras que las medianas alcanzan los 38.000 (0,08% del total) (Secretaría de Economía, 2024)³.

Las políticas e instrumentos de financiamiento a las pymes no deberían operar en el vacío, sino ser parte estructural de las políticas de desarrollo productivo (PDP) y de las estrategias destinadas al fortalecimiento de cadenas de valor de una región o país. Como demuestran varias experiencias internacionales, las pymes que participan en cadenas de valor globales tienden a ser más productivas, tener mayores ingresos y obtener acceso a productos y servicios más diversificados (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos [OCDE], 2023b). Lo mismo sucede cuando estas se suman a cadenas regionales o nacionales de valor. La invisibilidad y el aislamiento afecta la supervivencia y el crecimiento de las pymes.

El potencial de las pymes mexicanas para ser socios competitivos y resilientes en las cadenas de valor regionales y globales es significativo. Esto se debe, particularmente, a su presencia en sectores estratégicos como manufactura y agroindustria, y por su ubicación geográfica privilegiada para integrarse a mercados como el de América del Norte. Sin embargo, el contexto comercial y arancelario que se vive en la segunda mitad de 2025 añade una capa adicional de complejidad. La dinámica internacional está marcada por una mayor volatilidad en las relaciones comerciales y ajustes en las reglas del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), donde cambios en los aranceles y requisitos de origen pueden afectar directamente sus costos y su acceso a mercados clave, condicionando su competitividad frente a empresas de otros países.

Asimismo, la realidad que enfrentan las pymes para desarrollar sus actividades se ve afectada por múltiples desafíos, tanto en las dimensiones de financiamiento y digitalización, como en las trabas regulatorias y administrativas. La Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio para el período octubre-diciembre de 2024, realizada por el Banco de México, señala que el 58,6% de las empresas con hasta 100 empleados obtuvo financiamiento de proveedores, mientras que solo el 26,5% accedió a préstamos bancarios (Banco de México, 2025a).

El acceso a financiamiento a mediano y largo plazo es un desafío central para las pymes en México. De acuerdo con la Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio del Banco de México (III trimestre de 2024), la estructura de financiamiento empresarial se concentra en proveedores (58,4%) y banca comercial de corto plazo (28%), mientras que la banca de desarrollo (0,6%) y la emisión de deuda (0,3%) son prácticamente marginales. Por su parte, la ENAFIN 2024 muestra que la principal consecuencia de no obtener financiamiento es el retraso en planes de expansión o la compra de maquinaria (45%) o la cancelación de inversiones (38,2%); los principales motivos de rechazo son la falta de garantías (21,6%) y de historial crediticio (18,4%). A nivel comparado, la OCDE (2025) señala una tendencia global hacia un financiamiento más restrictivo y de menor plazo, en detrimento de proyectos de inversión de largo aliento que podrían fortalecer el escalamiento productivo, mientras que iniciativas como la de la Corporación Financiera Internacional (IFC)-Banco Mundial (2024) buscan expandir los vehículos de deuda privada para pymes en México a fin de cubrir esta brecha estructural.

A pesar de su importancia económica y social, históricamente las pymes han tenido grandes dificultades para acceder al crédito. Esta restricción se ha visto acentuada desde 2020, debido a las presiones inflacionarias, el alza de las tasas de interés y un entorno crediticio más restrictivo. Las

² En términos generales, el análisis estadístico de pymes y mipymes enfrenta aún limitaciones debido a la falta de información desagregada, actualizada y comparable. La mayoría de las encuestas oficiales no capturan con precisión la dinámica de estas unidades productivas, ya que muchas operan en la informalidad o con registros administrativos incompletos. Esta situación dificulta medir su verdadero aporte al empleo, la innovación y el valor agregado, y limita la formulación de políticas públicas basadas en evidencia para fortalecer su papel en el desarrollo productivo.

³ Para definir su tamaño, se solía utilizar exclusivamente el criterio del número de trabajadores: las microempresas tienen de 1 a 10 empleados, las pequeñas empresas de 11 a 50 y las medianas de 51 a 250. Por encima de ese umbral se encuentran las grandes empresas. Algunas instituciones como el INEGI continúan utilizando esa clasificación, aunque de manera oficial se ha adoptado un criterio más amplio. En 2014, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) incorporó un enfoque que combina el número de empleados con un monto máximo de crédito de 50 millones de pesos (Banco de México, 2015).

complejidades regulatorias y la falta de alfabetización financiera (véase el recuadro 1) agravan esta situación, impidiendo que muchas pymes exploren opciones de financiamiento alternativas o innovadoras como el capital de riesgo, el *crowdfunding* (financiamiento colectivo) y las soluciones *fintech*. Asimismo, la falta de datos y los modelos inadecuados —y costosos— de evaluación de riesgos del sistema financiero resultan en una asignación ineficiente de los recursos financieros y desincentivan el diseño de instrumentos financieros adecuados a la realidad de las pymes⁴.

Recuadro 1 Alfabetización financiera de pymes

La alfabetización financiera de las pymes no es solo una herramienta técnica para mejorar la eficiencia empresarial, sino una condición estructural en materia de desarrollo productivo en la región. Los elementos clave de la alfabetización financiera son:

- Capacidades básicas de gestión financiera: fortalecer conocimientos sobre flujos de caja, endeudamiento responsable, análisis de costos y gestión de riesgos. Estos conocimientos operan como condición para una toma de decisiones informada.
- Uso informado de instrumentos financieros: no basta con acceder al crédito, las pymes deben saber cómo evaluar opciones financieras, negociar condiciones y utilizar productos financieros adecuados a sus necesidades (líneas de capital de trabajo, factoraje, seguros, instrumentos de inversión, financiamiento digital, entre otras).
- Formalización y cumplimiento fiscal: un mayor conocimiento financiero permite a las pymes mejorar su contabilidad, cumplir con obligaciones fiscales y laborales, y acceder a programas públicos y mercados formales más exigentes.
- Transformación digital con inclusión: la incorporación de herramientas digitales de gestión financiera (planificación de los recursos empresariales, *software* contable, plataformas de pagos) requiere una base mínima de alfabetización financiera. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) destaca que la inclusión digital debe ir acompañada de capacitación financiera adaptada a las diferentes realidades de las pymes de la región.
- Enfoque territorial y de género: en muchos territorios rurales o periféricos, las pymes —especialmente lideradas por mujeres— enfrentan barreras estructurales para el acceso a servicios financieros. La alfabetización financiera debe tener un enfoque territorial e inclusivo, considerando diferencias culturales, niveles educativos y brechas de género.
- Integración en políticas públicas: integrar la alfabetización financiera en políticas nacionales y subnacionales de desarrollo productivo, y en programas específicos de la banca de desarrollo, articulación productiva o compras públicas.

Fuente: Elaboración propia.

Existe una serie de desafíos asociados al ecosistema de financiamiento en el que operan las pymes que también impactan sobre su potencial de crecimiento e innovación. Muchas pymes son pequeños emprendimientos agrícolas, manufactureros o de servicios con acceso limitado a recursos técnicos, financieros e información de mercado (Banco Mundial, 2022). La falta de capacidades técnicas y de acceso a personal cualificado constituye una de las principales limitaciones para las pymes de la región, ya que muchas micro y pequeñas empresas se originan como estrategias de autoempleo y operan con bajos niveles de capital humano, lo que reduce sus posibilidades de incorporar el progreso técnico e innovar. A esto se suma un entorno institucional y regulatorio complejo: la institucionalidad de fomento sigue siendo frágil y fragmentada, no hay una visión estratégica sobre el rol de las pymes en la transformación productiva y las acciones de apoyo se encuentran dispersas en múltiples programas de bajo alcance (Dini y Stumpo, 2020).

⁴ Haciendo eco de este desafío, la OCDE recientemente aprobó la Recomendación del Consejo sobre el financiamiento de las pymes, reconociendo, entre otras cosas, la necesidad de diversificar las opciones de financiamiento para las pymes, y recomendando el desarrollo de una estrategia transversal para la mejora de acceso al financiamiento.

En términos territoriales, la insuficiente inversión en infraestructura y digitalización genera brechas que afectan directamente la logística y distribución, aumentando los costos operativos y limitando la competitividad y resiliencia. Hoy en día, las pymes necesitan ser más resilientes, capaces de enfrentar la incertidumbre y aprovechar oportunidades en un entorno dinámico y a menudo impredecible. En este contexto incierto, promover la innovación financiera, fomentando el uso de instrumentos novedosos, creativos y de nueva generación como “garantías de crédito o cofinanciamiento con el sector privado, que puedan adaptarse a las diferentes capacidades de los bancos y ayuden a mitigar riesgos —especialmente en sectores emergentes o de alto impacto social y ambiental—, contribuirá a amortiguar los impactos de las fallas de mercado en la inclusión financiera” (CEPAL, 2025, pp. 140-141) de las pymes.

A. Digitalización e inteligencia artificial en pymes

A nivel global, las pymes están atravesando una transformación acelerada gracias a la digitalización y la adopción de la inteligencia artificial (IA). Si bien en América Latina aún es difícil contar con información detallada sobre el grado de adopción de estas tecnologías, especialmente entre las pymes (Jung y Katz, 2025), algunas encuestas recientes sugieren un avance significativo en su incorporación, al menos, en el segmento de grandes empresas (NTTData y MIT Technology Review, 2025).

En efecto, los datos muestran un salto desde fases exploratorias hacia etapas de implementación más estructuradas. En 2024, un 46,7% de las 92 empresas encuestadas de América Latina (en particular de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México y el Perú) para un estudio realizado por la MIT Technology Review y NTTData se encontraba desarrollando proyectos piloto de IA y un 23,9% reportó haber avanzado hacia modelos operativos más consolidados. No obstante, solo un 10,9% lideraba el mercado con aplicaciones a gran escala (NTTData y MIT Technology Review, 2025).

Dado que estos estudios se concentran en grandes empresas, es esperable que las pymes enfrenten mayores barreras para adoptar estas tecnologías. Varias de las personas entrevistadas resaltaron como principales barreras el desconocimiento tecnológico, los costos de implementación elevados y la falta de personal calificado.

A nivel internacional, diversas políticas buscan reducir esta brecha. El programa Digital for SMEs (D4SME) de la OCDE promueve la digitalización de pymes a través de una plataforma con más de 1.000 miembros. España, a través del Plan de Digitalización de pymes 2021–2025, ofrece subsidios y formación a más de 1,5 millones de empresas (AuraQuantic, 2025). En América Latina, el BID ha promovido la creación de centros de innovación en IA en México, Colombia y el Brasil, aunque aún no existe una estrategia regional integral.

Para que las pymes mexicanas aprovechen esta ola tecnológica es fundamental articular mecanismos de financiamiento accesibles, formación de talento, interoperabilidad digital e incentivos fiscales. De no hacerlo, existe el riesgo de ampliar las desigualdades existentes y perder competitividad frente a empresas y regiones más avanzadas.

B. Integración regional y producción

Desde mediados del siglo XX, México ha impulsado una estrategia de industrialización profundamente vinculada a su relación económica con América del Norte. La instauración del modelo maquilador, orientado al ensamble de productos para la exportación, marcó el inicio de una inserción internacional basada en menores costos relativos laborales y proximidad geográfica. Estas estrategias se reforzaron con políticas públicas específicas, como la reducción de aranceles para insumos reexportables y preferencias otorgadas por los Estados Unidos a bienes industriales mexicanos. La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 profundizó esa integración, especialmente tras la incorporación del Canadá, consolidando un entramado industrial regional en sectores como el automotriz y el electrónico.

La industria automotriz mexicana ilustra con claridad los límites y las oportunidades de la inserción en cadenas regionales de valor. En 1994, México producía alrededor de 1 millón de vehículos al año, exportando la mitad; para 2016, la producción superaba los 3,5 millones de unidades, de las cuales el 80% tenía como destino el mercado estadounidense o canadiense. En 2024, México alcanzó una producción histórica de casi 4 millones de vehículos, de las cuales más del 85% tenía como destino el mercado estadounidense o canadiense (INEGI, s.f.). Esta expansión fue posible gracias a un entorno comercial favorable, flujos de inversión sostenidos y una estructura de proveeduría creciente⁵. Sin embargo, buena parte del valor agregado permanecía fuera del país: hacia mediados de la década de 2000, el 60% de las autopartes seguía siendo importado, lo que reflejaba una débil integración vertical.

A partir de la crisis financiera global de 2008, México comenzó a diversificar y escalar su producción de autopartes, incrementando su participación en la cadena regional de suministro, aunque sin revertir completamente su dependencia tecnológica (Covarrubias Valdenebro, 2014). Alrededor del 90% de la producción de vehículos en México se destina a la exportación y más del 80% se destina a los Estados Unidos, representando para México más del 15% de sus exportaciones totales a ese país en 2023 (Contreras, 2024). Según datos del portal Trade.gov, México importó aproximadamente el 49,4% de todas las autopartes desde los Estados Unidos durante 2024, lo que refleja un alto grado de integración en la cadena de suministro automotriz y también evidencia una fuerte dependencia de insumos extranjeros para ensamblaje y producción interna.

Asimismo, según un análisis del Peterson Institute for International Economics (Contreras, 2024), las estimaciones señalan que casi el 38% del valor agregado total de los vehículos mexicanos importados por los Estados Unidos corresponde a contenido estadounidense. En este contexto, el Plan México busca incrementar un 15% el contenido nacional en encadenamientos productivos dentro del sector automotriz, lo que reforzaría la participación de México en esta cadena global⁶ y la posibilidad de incorporar nuevos actores económicos locales a partir de la provisión de insumos, equipos y servicios.

La renegociación del acuerdo comercial regional en 2018 y su transformación en el Tratado entre México, los Estados Unidos y Canadá (T-MEC) trajo consigo nuevas reglas de origen y compromisos laborales más exigentes. Entre los cambios más relevantes destacan el aumento del contenido regional requerido para los automóviles, que pasó del 62,5% al 75%, así como la cláusula que obliga a producir al menos el 40% de las partes del vehículo en plantas con salarios de al menos 16 dólares por hora, un umbral que duplica el salario manufacturero promedio en México. Si bien estas disposiciones buscan fortalecer la industria regional y reducir asimetrías laborales, también introducen presiones significativas sobre las empresas locales, especialmente sobre las pequeñas y medianas.

En este contexto, las pymes mexicanas de la industria de media y alta tecnología enfrentan el doble desafío de escalar tecnológicamente y adaptarse normativamente para insertarse como proveedoras en cadenas industriales sofisticadas. La dependencia de componentes importados —el 45% en el caso de autopartes y el 68% en el de electrónicos— limita su capacidad de generar valor agregado local, al tiempo que el diferencial salarial y la baja productividad reducen su competitividad en segmentos sensibles a los costos (Bahri y Lugo, 2020; Holland & Knight México, 2025). Además, el proceso para cumplir con las certificaciones de origen del T-MEC y los requisitos de trazabilidad representa una barrera de entrada importante; se estima que una pyme necesita invertir hasta 15.000 dólares para cumplir con estas exigencias iniciales (TechnologyHUB, 2024).

En el sector agroalimentario, donde la participación de empresas pequeñas es particularmente alta, México mantiene una alta dependencia de importaciones, en especial desde los Estados Unidos. Entre los productos más importados se encuentran la lactosa, la maltosa, la glucosa y la fructosa, así

⁵ Pilares que hoy enfrentan amenazas crecientes ante el cambiante panorama geopolítico, en particular por la imposición de nuevos aranceles por parte de la actual administración estadounidense.

⁶ En los primeros cuatro meses de 2025, México produjo 38,2 mil millones de dólares en autopartes, consolidándose como el principal proveedor del mercado estadounidense, con una participación de 43,2% del total de importaciones de los Estados Unidos. En el primer trimestre de 2025, el sector exportó 33,3 mil millones de dólares en autopartes, de los cuales el 87% tuvo como destino los Estados Unidos y un 3,6% el Canadá. Al mismo tiempo, el sector importó 21,6 mil millones de dólares en autopartes (54% del total provinieron de los Estados Unidos), logrando un superávit comercial de 11,7 mil millones de dólares, reflejando de su competitividad sostenida y su creciente capacidad para generar valor agregado local (Villarreal, 2025).

como preparaciones alimenticias, frutas procesadas y productos de panadería, pastelería y galletería. La integración comercial promovida por el T-MEC consolidó un circuito en el que México resolvió sus déficits de autoabastecimiento confiando, sobre todo, en la provisión estadounidense.

La cadena textil representa otro caso con gran presencia de pymes. México se especializó en la producción de prendas de vestir bajo esquemas de ensamblaje intensivo en mano de obra, utilizando insumos importados en zonas francas industriales. Históricamente, esta producción generaba un valor agregado muy bajo, ya que el acuerdo de maquila condicionaba el acceso de México al mercado estadounidense al uso de insumos de ese país. A partir de la firma del TLCAN, la producción textil se expandió aún más, pues el tratado daba ventajas arancelarias a México frente a otros países, especialmente los de la cuenca del Caribe (Gómez-Galvarriato, 2024). Según las estimaciones, en 2015 el valor agregado nacional en las exportaciones textiles alcanzó el 61,7% del total, mientras que el resto correspondió principalmente a insumos provenientes de los Estados Unidos (18,3%) y China (8,7%) (Rodil Marzábal y Gómez Pérez, 2021).

Asimismo, se ha puesto en valor la generación de empleo femenino de esta cadena, con lo que se ha alcanzado un 60% del total, de acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX) (2024). De igual manera, un estudio reciente del Centro Mexicano de Derecho Ambiental señala el potencial de la industria textil para el encadenamiento de las pymes y la promoción de la economía circular en el sector moda y textil, lo que permitiría generar nuevos empleos a partir de la selección, uso de materiales y sus residuos (seguros, biodegradables, desacoplables o durables); diversificar las opciones de confección (evitar plastificado) y generar nuevos modelos de negocios (Centro Mexicano de Derecho Ambiental [CEMDA], 2019). No obstante, el crecimiento de las pymes en esta cadena enfrenta importantes restricciones de financiamiento, particularmente para acceder a crédito de mediano y largo plazo que permita modernizar equipos, invertir en innovación y cumplir con estándares de sostenibilidad. Estas limitaciones reducen su capacidad de competir en mercados internacionales y de consolidarse en segmentos de mayor valor agregado, donde el acceso al capital resulta un factor determinante para la permanencia y el escalamiento empresarial.

II. Un nuevo marco estratégico para el desarrollo productivo e inclusivo

Las experiencias internacionales demuestran que es posible integrar las pymes en cadenas regionales de valor mediante marcos institucionales adecuados y políticas de apoyo directo (OCDE, 2019). En el marco del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), varios países han implementado plataformas digitales para reducir los costos del cumplimiento normativo. Así, en la Unión Europea se han financiado redes de pymes industriales a través de programas como Horizonte Europa y, en el sudeste asiático, países como Tailandia y Singapur otorgan subsidios para certificaciones técnicas y han creado zonas económicas especiales con incentivos fiscales dirigidos a la integración de proveedores locales (APEC, 2014; OCDE, 2019; ASEAN, 2022).

El caso mexicano exige combinar esas lecciones internacionales con una lectura precisa de las condiciones estructurales del país. La implementación del T-MEC, en vigor desde el 1 de julio de 2020, plantea exigencias crecientes en materia de trazabilidad, contenido nacional, cumplimiento normativo y adaptación tecnológica. Si estas exigencias no se acompañan de una estrategia de política pública que articule financiamiento, formación técnica, desarrollo territorial y cooperación internacional, existe el riesgo de reforzar y consolidar una estructura productiva dual, donde solo las grandes empresas accedan a los beneficios de la integración mientras que miles de pymes quedan al margen.

En este sentido, el contexto económico global y regional ha empujado a México a replantear su estrategia de desarrollo, reconociendo que el fortalecimiento de las pymes es una condición necesaria para una inserción internacional más competitiva, resiliente y equitativa. El *Plan Nacional de Desarrollo 2025-2030* (Gobierno de México, 2025a) y el *Plan México: Estrategia de Desarrollo Económico Equitativo y Sustentable para la Prosperidad Compartida* (Gobierno de México, 2025b) constituyen marcos estratégicos centrales de esta renovación. Ambos documentos reconocen que una inserción internacional más competitiva, resiliente y equitativa exige, como condición previa, fortalecer el tejido empresarial local.

Ambos planes se articulan en torno a una visión de reindustrialización sostenible y crecimiento con cohesión territorial, en la que las pymes no son vistas como actores residuales, sino como protagonistas clave para movilizar inversión, generar empleo de calidad, diversificar exportaciones y cerrar brechas regionales. Esta visión reconoce explícitamente las debilidades estructurales que enfrentan las pymes mexicanas —financiamiento limitado, baja integración en cadenas de valor, escasa

digitalización y fragmentación institucional— y propone un abordaje integral para superarlas. En línea con esta visión, se han definido metas ambiciosas como:

- Elevar del 12,4% al 30% el acceso de pymes al financiamiento formal.
- Integrar 50.000 pymes en cadenas estratégicas de valor (automotriz, semiconductores, farmacéutica, agroindustria).
- Aumentar el contenido nacional al 65% en compras gubernamentales y al 15% en exportaciones.
- Desarrollar, al menos, 17 polos regionales de bienestar económico e industrial.

Asimismo, México ha desplegado una serie de iniciativas federales y subnacionales para fomentar el encadenamiento productivo de las pymes en sectores estratégicos como automotriz, electrónica y agroindustria. El Plan México 2025-2030 establece metas ambiciosas, entre ellas, elevar el contenido nacional al 65% en compras públicas, ampliar los incentivos fiscales para maquinaria y canalizar 150.000 millones de pesos en créditos para modernizar procesos productivos. Asimismo, el Programa de Desarrollo de Proveedores, promovido por la Industria Nacional de Autopartes (INA) en alianza con la Corporación Financiera Internacional (IFC), ofrece diagnósticos empresariales, formación técnica en electromovilidad y manufactura avanzada, y acceso a financiamiento mediante alianzas con la banca de desarrollo (INA e IFC, 2025).

La agroindustria también representa una oportunidad aún poco explorada. Aunque no ha sido una prioridad en las estrategias de *nearshoring*, su potencial para el desarrollo regional y la generación de encadenamientos locales es significativo. Algunos programas financieros como los promovidos por Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) ofrecen líneas de crédito preferenciales para exportadores del sector, pero se requiere una estrategia agroindustrial más ambiciosa que combine infraestructura logística, incentivos productivos y asistencia técnica.

Estas metas expresan la ambición de transformar el ecosistema público de financiamiento pyme desde una visión integral y de largo plazo. Se busca articular inclusión financiera, desarrollo productivo y transición tecnológica dentro de una estrategia nacional que combine visión sectorial, cohesión territorial y sostenibilidad. Para que este enfoque se traduzca en resultados, se requiere una implementación coherente, apoyada en coordinación interinstitucional y mecanismos eficaces de acompañamiento público-privado a lo largo del ciclo empresarial y de la política pública. En este sentido, la puesta en marcha de esta estrategia necesita de un entorno institucional robusto, articulado y dotado de instrumentos adaptados a las distintas realidades productivas. En este marco, se destacan los siguientes actores:

- Secretaría de Economía: coordina la política industrial nacional y lidera la implementación del Plan México. Ha desarrollado plataformas digitales como <https://mipymes.economia.gob.mx> y <https://comerciamx.economia.gob.mx>, que impulsan esquemas de ventanilla única para simplificar trámites, y promueve la participación de pymes en compras públicas y cadenas globales de valor.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público: a través del diseño del Plan Anual de Financiamiento y la coordinación del gasto público, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) participa en la definición de marcos fiscales e incentivos específicos que facilitan el acceso al crédito, la inversión productiva y la adopción tecnológica por parte de las pymes.
- NAFIN y Bancomext: son los principales operadores de banca de desarrollo orientados a las pymes. En los últimos años han diversificado su oferta mediante esquemas de garantías, fondeo concesional, productos de segundo piso y nuevos fondos sostenibles. También han fortalecido su rol como catalizadores de alianzas público-privadas, apoyando proyectos sectoriales y territoriales de alto impacto.
- Gobiernos estatales y municipales: su papel es central en la localización de inversiones, desarrollo de clústeres, identificación de proveedores, formación de talento y mejora de infraestructura. Varios estados han impulsado agendas propias para la integración de pymes

en industrias como la electrónica, automotriz o agroindustrial. Más específicamente, estados como Nuevo León, Jalisco, Querétaro, Guanajuato y Chihuahua han implementado iniciativas para integrar a las pymes en clústeres industriales y cadenas de valor, especialmente en sectores automotriz, aeroespacial y de tecnologías avanzadas; aunque el alcance y madurez de estas estrategias varía entre entidades, reflejan una tendencia creciente hacia un mayor protagonismo estatal en el desarrollo productivo regional.

- Bancos comerciales y *fintech*: aunque no forman parte del aparato público, su rol como canalizadores de crédito es esencial. La estrategia actual busca incentivar su participación a través de mecanismos de cobertura de riesgo, coinversión y sistemas de evaluación alternativos.
- Cámaras empresariales: cámaras como la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) juegan un papel importante para la identificación de dificultades, propuestas de mejoras de política pública y desarrollo de herramientas de fomento propio que ayudan a las empresas en distintas instancias.
- Organismos multilaterales y de cooperación técnica: el BID, el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), la CEPAL, la OCDE y el Banco Mundial han sido aliados clave en el diseño de marcos de políticas públicas, la evaluación de brechas y la promoción de buenas prácticas internacionales. También han contribuido a financiar pilotos sectoriales, como el Programa de Desarrollo de Proveedores de la INA en colaboración con la IFC.

Actualmente, México cuenta con una Política de Impulso a Mipymes (Gobierno de México, 2025c), coordinada por la Secretaría de Economía. Esta política adopta un enfoque de acompañamiento integral, con base en ejes como la inclusión institucional, digital, financiera y comercial, y tiene como objetivo facilitar la creación, consolidación y crecimiento de las mipymes. A partir de un mapeo interinstitucional, se identificaron 74 acciones específicas impulsadas por distintas entidades públicas y privadas. Entre las iniciativas destacadas se encuentra el programa De la mano con tu negocio, que ofrece servicios de capacitación, asesoría empresarial, digitalización, vinculación comercial y acompañamiento a través de jornadas presenciales en todo el país. La política también contempla la articulación con programas sociales como Sembrando Vida y Original, con un enfoque territorial que busca integrar a comunidades rurales, artesanales y tradicionalmente excluidas de las cadenas productivas formales.

El programa Hecho en México (Gobierno de México, 2025d), relanzado por la Secretaría de Economía como parte del Plan México, constituye un distintivo oficial que certifica el origen y la calidad de productos fabricados en el país. Esta estrategia está diseñada específicamente para fortalecer a las pymes, ya que les permite incrementar su visibilidad frente a consumidores nacionales e internacionales, acceder a nuevos canales de comercialización —incluyendo exportaciones— y beneficiarse de esquemas diferenciados de financiamiento y capacitación. Asimismo, la iniciativa incluye alianzas con actores clave como United Parcel Service, Inc. (UPS) o plataformas digitales para mejorar la logística y facilitar la integración de las pymes mexicanas en cadenas globales de valor.

No obstante, si bien la inclusión financiera de las pymes es una de las prioridades reconocidas dentro de la política, su tratamiento todavía depende de múltiples programas y actores sin un marco operativo común ni metas específicas coordinadas. Por ello, México podría considerar profundizar, focalizar y escalar estas acciones mediante instrumentos financieros más efectivos, una mayor articulación entre niveles de gobierno y banca de desarrollo, y mecanismos de coordinación que permitan identificar qué funciona y dónde.

En este sentido, valdría la pena considerar la conformación de un consejo o comité multisectorial de financiamiento a las pymes que reúna de forma regular a los actores clave, defina prioridades conjuntas, alinee programas, implemente programa pilotos y articule mecanismos de monitoreo. Tanto Chile como España han establecido este tipo de iniciativas para reducir dispersión, evitar superposición de funciones y asegurar continuidad de políticas.

III. Diagnóstico y desafíos del financiamiento pyme en México

A. Situación del financiamiento en México

1. Progresos y retrocesos en el financiamiento pyme

Pese a los desafíos persistentes, el acceso al financiamiento para las pymes mexicanas ha mostrado una mejora significativa en los últimos 20 años, especialmente entre las empresas formalizadas. En 2018, apenas el 12,4% de las mipymes⁷ accedía a algún tipo de financiamiento, de los cuales el 5,7% correspondía a préstamos bancarios, el 2,5% a cajas de ahorro popular y el 2,2% a proveedores y prestamistas privados. En la ENAFIN 2024 se señala que el 57,6% de las pequeñas empresas solicitaron financiamiento y el 71,3% de las medianas con una concentración del 82,8% en la banca comercial y el 28,5% a proveedores (INEGI, 2025). Este crecimiento refleja un cambio importante en las solicitudes de financiamiento de las pymes, sin cambios relevantes en las tasas de aprobación o rechazo de los créditos, ni en los motivos de rechazo. El destino principal del uso de los créditos se distribuyó de la siguiente manera: el 60,4% en invertir en activos o tecnología necesarios para la producción; el 58,4% en expandir el negocio; el 35,8% en recapitalizar la empresa y el 34,4% en pago de deuda y compromisos financieros⁸.

Por otra parte, datos recientes del Banco Mundial sobre pymes —limitados a empresas formales y basados en encuestas— muestran que la proporción de empresas con acceso a crédito pasó del 11,4% en 2006 al 53,4% en 2023. El crecimiento más marcado se observa entre las empresas medianas, al igual que en las ENAFIN 2021 y 2024, cuyo acceso al crédito bancario aumentó del 7,6% al 91,9% en ese período. También mejoraron los indicadores entre las pequeñas empresas (del 11,7% al 42,3%) y las grandes (del 22,5% al 76%). No obstante, cuando se realiza una comparación de 2010 a 2023, se puede observar que el financiamiento a pequeñas empresas bajó del 54% al 42,3%.

México logró cerrar en gran parte la brecha de acceso al financiamiento empresarial con respecto a otros países de la región, aunque sigue rezagado en el caso de las pequeñas empresas. En 2006, los niveles eran muy bajos, pero crecieron con fuerza hasta alcanzar en 2023 cifras comparables a las de otros países seleccionados. Sin embargo, México ha mantenido un desempeño inferior en el segmento de pequeñas empresas; por ejemplo, en 2023 superó levemente a Colombia, pero aún se encuentra muy por debajo del Perú (véase el cuadro 2).

⁷ No se encontraron datos que abarquen solo a las pymes.

⁸ Los porcentajes no suman el 100% porque las empresas podían seleccionar más de un uso.

Cuadro 1
México: empresas con préstamos bancarios o líneas de crédito, 2006, 2010, 2023
 (En porcentajes)

Empresas	2006	2010	2023
Pequeñas (5 a 19 empleados)	11,7	54,0	42,3
Medianas (20 a 99 empleados)	7,6	26,8	91,9
Grande (más de 100 empleados)	22,5	36,7	76,0
Total	11,4	32,0	53,4

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco Mundial. (s.f.). *Enterprise Survey*. <http://www.enterprisesurveys.org>

Cuadro 2
Países seleccionados: empresas pequeñas con préstamos bancarios o líneas de crédito, varios años
 (En porcentajes)

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Uruguay	Promedio
2006	23,0	n/d	64,6	41,2	11,7	60,7	37,5	39,78
2009	n/d	57,5	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	57,50
2010	37,9	n/d	72,5	50,6	26,8	52,5	41,9	47,03
2017	35,1	n/d	n/d	50,3	0,0	70,1	46,2	40,34
2023	n/d	n/d	n/d	40,0	42,3	81,1	n/d	54,47

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco Mundial. (s.f.). *Enterprise Survey*. <http://www.enterprisesurveys.org>
 Nota: n/d: no disponible.

En lo que se refiere a empresas medianas, México presenta niveles altos de financiamiento en comparación con otros países de América Latina, reflejo del esfuerzo realizado en los últimos años en este segmento. En 2023, el 76% de las empresas medianas formales reportaron contar con préstamos bancarios o líneas de crédito, ubicándose por encima del promedio simple regional (71,8%) y superando a países como Colombia (61,1%) y levemente al Perú (78,4%).

Cuadro 3
Países seleccionados: empresas medianas con préstamos bancarios o líneas de crédito, varios años
 (En porcentajes)

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Uruguay	Promedio
2006	45,8	n/d	62,3	72,9	7,6	76,2	57,4	53,70
2009	n/d	59,1	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	59,10
2010	58,9	n/d	83,5	64,2	36,7	85,9	60,0	64,87
2017	52,9	n/d	n/d	80,7	n/d	82,0	61,4	55,40
2023	n/d	n/d	n/d	61,1	76,0	78,4	n/d	71,83

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco Mundial. (s.f.). *Enterprise Survey*. <http://www.enterprisesurveys.org>
 Nota: n/d: no disponible.

Por último, México destaca en la región por el elevado acceso al financiamiento bancario entre sus grandes empresas, alcanzando en 2023 un 91,9% del total, por encima del promedio regional (85,1%). Lo más significativo es el punto de partida; en 2006, solo el 22,5% de las grandes empresas mexicanas reportaba contar con crédito, lo que evidencia tanto las barreras existentes en ese momento como los avances logrados a lo largo del período.

Cuadro 4
Países seleccionados: empresas grandes con préstamos bancarios o líneas de crédito, varios años
 (En porcentajes)

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Uruguay	Promedio
2006	74,7	n/d	87,0	72,2	22,5	72,8	81,7	68,48
2009	n/d	80,0	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	80,00
2010	75,3	n/d	81,7	92,2	54,0	92,7	75,2	78,52
2017	64,4	n/d	n/d	79,5	n/d	93,8	87,5	65,04
2023	n/d	n/d	n/d	68,5	91,9	94,8	n/d	85,07

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Banco Mundial. (s.f.). *Enterprise Survey*. <http://www.enterprisesurveys.org>
 Nota: n/d: no disponible.

En resumen, pese a los avances registrados, México aún enfrenta desafíos relevantes en comparación con otros países de la región en materia de financiamiento empresarial, especialmente para las pequeñas empresas. Con base en los datos disponibles y considerando su metodología acotada, el Perú y Chile se consolidan como los países con mayores niveles de acceso al crédito para pymes, entre los que hay información de la encuesta del Banco Mundial. En el caso del Brasil, la información es limitada (solo se reporta 2009), pero aun así se sitúa por encima del promedio simple de la región registrado ese año. México, por su parte, ha mostrado avances notables en la inclusión financiera de las pymes formalizadas y ha complementado estos esfuerzos con iniciativas dirigidas al financiamiento de unidades económicas informales a través de instituciones financieras no bancarias. Esta brecha se amplifica al considerar a las pymes informales, donde el acceso al financiamiento sigue siendo muy limitado y la información no está disponible. En los últimos años se han impulsado diversas políticas públicas para atender esta situación, las cuales se analizarán en las secciones siguientes.

2. Principales tendencias del sistema financiero actual

Pese a algunos avances en el acceso al financiamiento empresarial, el sistema financiero mexicano sigue mostrando una baja penetración. En 2020, el crédito al sector privado representaba apenas el 36 % del PIB, uno de los niveles más bajos de América Latina. En comparación, el promedio regional alcanzaba el 47%, mientras que el Brasil superaba el 70%. Esta situación ha permanecido casi sin mutaciones a lo largo de los últimos años, representando un 37% del PIB en 2023 en México. Esta brecha refleja tanto restricciones estructurales de oferta como debilidades en la demanda efectiva de crédito, especialmente entre empresas pequeñas o de carácter informal.

Al desagregar la estructura del financiamiento, se observa una marcada heterogeneidad entre actores. El sistema bancario tradicional concentra el 42% del crédito, mientras que el resto proviene de fuentes no bancarias. Según datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) (2024a), la banca múltiple representa el 62% de la cartera de crédito total, seguida por los organismos y entidades de fomento (24%), la banca de desarrollo (5%), intermediarios no bancarios regulados (5%) y no regulados (6%). Según los datos más recientes del Banco de México (primer trimestre de 2025), solo el 0,3% de las empresas en México reportaron haber utilizado financiamiento proveniente de la emisión de deuda, lo cual es representativo del financiamiento que podría obtenerse a través del mercado de valores.

La alta participación de organismos de fomento —como el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT, 2025) o el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE, 2025)— revela un sistema financiero donde una parte importante del crédito se canaliza hacia el consumo y la vivienda, más que hacia el aparato productivo. A su vez, los intermediarios no bancarios regulados, que podrían desempeñar un papel relevante en la atención de segmentos desatendidos como las pymes o el sector rural, aún tienen una participación marginal. En contraste, las sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOME) no reguladas concentran una proporción significativa del crédito, lo que plantea interrogantes sobre las condiciones de financiamiento y los mecanismos de supervisión. Esta configuración da lugar a un sistema fragmentado y segmentado, con distintos grados de cobertura, regulación y eficiencia, que sigue limitando el potencial transformador del crédito para el desarrollo productivo.

Cuadro 5
México: distribución de la cartera de crédito al sector privado a junio 2024
 (En millones de pesos de 2024)

Tipo de institución	Entidad	Cartera (En pesos mexicanos)	Participación (En porcentajes)
Instituciones bancarias	Banca múltiple	6 318 890 012	61,6
	Banca de desarrollo	525 691 766	5,1
Intermediarios no bancarios regulados	SOFOME entidades reguladas	222 435 479	2,2
	SOCAP	156 135 802	1,5
	SOFIPO	49 255 029	0,5
	Uniones de crédito	48 195 192	0,5
	SOFOME entidades no reguladas	600 967 238	5,9
Organismos y entidades de fomento	INFONAVIT	1 798 766 344	17,5
	FOVISSSTE	488 760 286	4,8
	INFONACOT	52 647 014	0,5
Total		10 261 744 162	100

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2024a). *Reporte de ahorro financiero y financiamiento a junio de 2024*. <https://www.gob.mx/cnbv/articulos/reportes-de-ahorro-financiero-y-financiamiento-a-junio-de-2024?idiom=es>

a) La banca múltiple

La banca múltiple concentra el grueso del sistema financiero mexicano, pero su estructura revela una alta concentración y una fuerte presencia de capital extranjero. Dentro del conjunto de instituciones bancarias, los bancos múltiples representan el 62% de la cartera de crédito al sector privado. Este grupo está dominado por siete entidades que, para 2024, concentraban el 76% de los activos totales del sistema, aunque solo el 58% de los créditos. Esta diferencia sugiere que una parte importante de los recursos captados no se traduce directamente en financiamiento al sector productivo, lo que plantea interrogantes sobre su nivel de intermediación efectiva difíciles de responder.

El sistema bancario mexicano está marcadamente privatizado y extranjerizado en comparación con otros países de la región. De los 7 principales bancos múltiples, solo 2 tienen capital mayoritariamente mexicano (Banorte e Inbursa), mientras que los restantes (BBVA, Banamex, Santander, HSBC y Scotiabank) son de propiedad extranjera. En conjunto, estos bancos concentran una parte significativa del mercado; por ejemplo, BBVA encabeza la lista con más de 12 billones de pesos en créditos otorgados, seguido por Banamex y Santander.

Cuadro 6
México: principales bancos múltiples de acuerdo con sus activos totales, junio 2024
 (En millones de pesos de 2024)

Institución	Activos totales (En millones de pesos)	Sucursales	Cuentas de captación	Créditos (En millones de pesos)
BBVA	2 961 311	1 706	29 736 233	12 625 867
Santander	1 833 639	1 033	10 902 268	5 252 294
Banorte	1 686 667	1 164	10 982 919	3 550 450
Banamex	1 469 939	1 285	12 119 230	9 485 409
Scotiabank	839 876	435	2 100 143	789 295
HSBC	792 986	862	10 053 295	3 011 471
Inbursa	554 344	617	1 358 052	1 521 288

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2024a). *Reporte de ahorro financiero y financiamiento a junio de 2024*. <https://www.gob.mx/cnbv/articulos/reportes-de-ahorro-financiero-y-financiamiento-a-junio-de-2024?idiom=es>

Esta configuración contrasta con países como el Brasil o la Argentina, donde la banca pública juega un rol importante en la estructura del sistema financiero. En comparación, en el caso brasileño, solo 1 de los principales 5 bancos es extranjero (Santander), mientras que 2 son bancos públicos (Banco do Brasil y Caixa Econômica Federal). En el caso argentino, se encuentran 2 bancos públicos dentro de los primeros 5 principales (Banco Nación y Banco Provincia) y 2 extranjeros (BBVA y Santander).

La alta participación de la banca extranjera en México no solo responde a procesos históricos de apertura, sino también a las condiciones estructurales que hacen del sistema financiero un entorno altamente rentable con niveles relativamente bajos de riesgo. De acuerdo con expertos entrevistados para este estudio, esta rentabilidad se ve favorecida por los escasos incentivos que orienten la cartera crediticia hacia segmentos de más riesgo como las pymes, especialmente fuera de las principales ciudades (*El Economista*, 2024). A diferencia de otros países donde existen mecanismos obligatorios, como fondos de contragarantía o metas mínimas de colocación —como en el caso de la Argentina— en México las decisiones de asignación de crédito quedan mayormente sujetas a criterios comerciales (véase el recuadro 2).

Esto contribuye a que la banca, tanto nacional como extranjera, privilegie los segmentos corporativos o de consumo formal, desincentivando la creación de productos adaptados a unidades más pequeñas o con menor historial financiero. De acuerdo con un estudio realizado por Padilla Pérez y Fenton Ontañón (2013):

“los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito son la presencia de información insuficiente, fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad, y las transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas”. Estos autores también destacan que “los factores regulatorios pueden ser un obstáculo para la oferta de crédito [...], en caso de que establezcan condiciones y procedimientos que obstruyan o hagan menos rentables los préstamos bancarios (p. 11).

Recuadro 2

La línea de créditos para la inversión productiva: su impacto en el crédito comercial

La línea de créditos para la inversión productiva se impulsó en 2012 en la Argentina para que los bancos públicos, así como a aquellos con más del 1% de los depósitos totales del sistema financiero, destinasen un porcentaje mínimo de sus depósitos a ciertos préstamos específicos (inicialmente fue del 5%). Estos se dirigieron principalmente a la adquisición de bienes de capital o a la construcción de instalaciones necesarias para la producción de bienes, con las pymes como los prestatarios preferentes y tasas fijas de interés máximas inferiores a las del mercado (Kulfas 2018; Ravioli, 2019).

Esta medida provocó un aumento del crédito a las pymes en los años siguientes, tanto en relación con el total de préstamos como respecto de las entidades financieras no alcanzadas por la obligación. Los resultados de ese proceso no deterioraron los indicadores de calidad crediticia; por el contrario, mejoraron, lo que sugiere que existía una demanda de crédito comercial insatisfecha por parte de prestatarios confiables con proyectos viables (Ravioli, 2019). Esta capacidad de incidir en los préstamos bancarios fue posible a partir de la reforma de la Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina en 2012, que amplió su rol en la promoción y orientación del crédito productivo (Woyecheszen, 2017).

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Ravioli M. (2019). La línea de crédito para la inversión productiva (LCIP): su impacto en el crédito comercial. Tesis de maestría en economía y desarrollo industrial. Universidad Nacional de Mar del Plata. <https://repositorio.ungs.edu.ar/handle/UNGS/734>; Kulfas M. (2018). *Banca de desarrollo e inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas: un estudio a partir de los casos de la Argentina, Colombia, Costa Rica y el Perú* (LC/TS.2018/109). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f7c1de3f-8f45-4978-8911-f96d2af555fe/content> y Woyecheszen, S. (2017). *Inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas en la Argentina* (LC/TS.2018/21). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/22f51437-c769-4192-831a-01da57f265a9>

Otro de los desafíos que no puede resolver la banca múltiple es la dificultad para identificar sujetos de crédito ante las exigencias de facturaciones mínimas y las prácticas contables inadecuadas. Asimismo, existen problemas con la mitigación del riesgo y la falta de garantías adecuadas. A pesar de los esfuerzos públicos realizados en este ámbito, como el sistema de garantías que permite reducir en hasta cinco puntos porcentuales la tasa de interés, persisten barreras importantes para mitigar el riesgo

crediticio de las pymes. Durante las entrevistas, los especialistas señalaron que algunos bancos comerciales estarían dispuestos a ampliar su colocación de créditos a pymes si contaran con garantías del 100% o cercanas, dada la alta percepción de riesgo que representa el segmento.

Este perfil institucional tiene implicaciones relevantes para el diseño de políticas públicas de financiamiento a pymes. La limitada presencia de banca pública y el peso dominante de instituciones orientadas a la rentabilidad condicionan el alcance y orientación del crédito productivo. Además, la banca extranjera tiende a operar con estándares globales de riesgo y segmentación de clientes, lo que puede limitar su disposición a financiar unidades pequeñas, de reciente creación o sin historial bancario. Por ello, el rol de otros actores —como la banca de desarrollo o los intermediarios no bancarios— es clave en México para compensar déficits y ampliar el acceso al financiamiento en segmentos estratégicos para el desarrollo nacional.

b) La banca de desarrollo

La banca de desarrollo tiene un papel estratégico en el financiamiento, especialmente como herramienta de política pública para ampliar el acceso al crédito en segmentos desatendidos. México cuenta con varias instituciones en esta categoría, entre las que destacan NAFIN, Bancomext, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), Sociedad Hipotecaria Federal y Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario (FND) que dejó de operar en 2023.

Para el caso específico del financiamiento a pymes, NAFIN es el actor principal, cuya evolución en la cartera de créditos al sector privado fue variando en las últimas décadas. NAFIN opera como banca de segundo piso, sin sucursales propias, canalizando recursos a través de instituciones financieras intermediarias, tanto bancarias como no bancarias. Esta modalidad le permite apalancar su impacto a nivel nacional, aunque también implica desafíos en términos de visibilidad, cercanía y conocimiento de sus productos por parte del público objetivo. Según datos de la CNBV, la banca de desarrollo representa apenas el 5% de la cartera total de crédito, lo que pone en perspectiva tanto su margen de maniobra como su potencial de expansión.

Uno de los instrumentos más relevantes desarrollados por NAFIN es el factoraje electrónico (enmarcado dentro del programa de Cadenas Productivas), que permite a las pymes proveedoras de grandes empresas y entidades gubernamentales acceder a liquidez inmediata mediante el descuento de cuentas por cobrar. Esta herramienta, impulsada a inicios del siglo XXI, fue reconocida como una política innovadora para el financiamiento productivo (Banco de México, 2015) y valorada por diversos actores entrevistados, aunque su uso aún es limitado por falta de información y barreras operativas. En las entrevistas, los especialistas enfatizaron que muchas pymes desconocen la existencia de convenios de factoraje con empresas tractoras, lo que reduce drásticamente su aprovechamiento.

Otro componente central es el esquema de garantías y crédito inducido, mediante el cual NAFIN comparte el riesgo con bancos e intermediarios no bancarios para incentivar la colocación de créditos a pymes. Este modelo permite reducir las tasas de interés —del 18% a entre 12% y 13% en promedio— y ampliar la cartera dirigida a sectores con menor historial crediticio. La política ha sido ampliamente documentada como un ejemplo de apalancamiento público del crédito privado (Banco de México, 2015). Según datos históricos, la cantidad de empresas que accedieron a garantías pasó de 2.600 en 1998 a 135.000 en 2010. El impacto por apalancamiento en crédito bancario provocado por el uso de las garantías, que se identifica como crédito impulsado, estaba en el orden de los 6.000 millones de dólares, medido por el saldo, en enero de 2011; lo operaron 47 intermediarios financieros bancarios y no bancarios, que ofrecen más de 100 productos para las pymes (Garrido, 2011).

Si bien no se han encontrado cifras oficiales más recientes que repliquen exactamente este indicador, el análisis del caso de NAFIN muestra que entre 2006 y 2016 la cartera crediticia vigente creció de aproximadamente 1.445 millones de dólares a 11.077 millones de dólares, y que durante ese mismo período el crédito garantizado —incluido el crédito inducido— representó una proporción destacable de dichos saldos (CAF, 2020).

Un ejemplo del impacto por apalancamiento en crédito bancario provocado por el uso de las garantías, que se identifica como crédito impulsado, es el programa Fideicomiso Fondo de Apoyo para la Creación y Consolidación del Empleo Productivo en el estado de Nuevo León (FOCRECE), que entre 2022

y 2023 movilizó 6.600 millones de pesos mexicanos en garantías. Operando a través de nueve bancos, el programa ofreció créditos de entre 100.000 pesos y 5 millones de pesos con condiciones preferenciales y coberturas de hasta el 70%, reforzando así la capacidad del sistema financiero para atender a empresas con perfiles de riesgo medio y alto (Inserra, 2023).

En años recientes, NAFIN ha avanzado hacia esquemas más sofisticados, de innovación financiera y financiamiento sostenible, incluyendo productos con enfoque sectorial, bonos y créditos sostenibles y financiamiento inducido por objetivos sociales o climáticos. Actualmente, se opera con un marco de bonos temáticos validado por organismos como Sustainalytics y Sustainable Fitch, con énfasis en género, movilidad eléctrica y energías renovables. Además, se han implementado garantías ampliadas (de hasta el 80%) para proyectos con impacto sostenible, lo que ha generado mayor disposición de la banca comercial para participar.

En comparación con otros bancos de desarrollo, NAFIN muestra fortalezas en innovación financiera y cooperación internacional, pero enfrenta desafíos en términos de escala y penetración directa. A diferencia del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) en el Brasil, que combina financiamiento directo con operaciones de segundo piso y una fuerte presencia territorial, NAFIN depende de su capacidad de articulación con intermediarios. A diferencia del BNDES, que dispone de mandatos y metas obligatorias para la inclusión productiva de mipymes (como la tarjeta BNDES, que exige criterios claros de acceso y reporta regularmente el número de pequeñas empresas beneficiadas), NAFIN presenta mecanismos menos sistematizados y metas menos definidas, como se observa en su programa Impulso mipymes que, aunque reporta indicadores de atención a empresas, no establece metas obligatorias de colocación ni mecanismos de seguimiento tan robustos.

Considerando la coyuntura actual del *nearshoring* y las expectativas que esta situación genera⁹, las personas entrevistadas han mencionado que NAFIN podría desarrollar productos financieros específicos que faciliten la integración de las pymes en cadenas globales de valor, apoyando proyectos colectivos, compras conjuntas y alianzas productivas que incrementen sus ventajas competitivas y faciliten su inserción internacional. NAFIN, además, podría operar de forma selectiva en primer piso utilizando la infraestructura de la banca comercial, asumiendo inicialmente riesgos para posteriormente compartirlos con los bancos comerciales. Este esquema podría aumentar la competencia bancaria, reducir las tasas y ampliar sustancialmente la cobertura crediticia a segmentos subatendidos (Espinosa, 2025a).

En definitiva, NAFIN ha demostrado ser un instrumento relevante, adaptable y técnicamente sólido, pero para aumentar su impacto debe consolidarse como un verdadero catalizador de políticas productivas. Para ello, resulta clave que se consideren medidas como:

- Escalar los esquemas de garantías con criterios específicos en sectores prioritarios asociados a cadenas globales de valor, desarrollando productos específicos que acompañen el proceso de *nearshoring* y promuevan proyectos colectivos de articulación empresarial (véase Esquivel y Silva, 2025).
- Operar de forma selectiva en primer piso a través de la infraestructura de la banca comercial, asumiendo inicialmente los riesgos para inducir competencia, reducir tasas y ampliar el alcance territorial, sin duplicar estructuras existentes.
- Fortalecer la dimensión digital y los canales de asistencia técnica para acercarse a segmentos desatendidos y facilitar su formalización y crecimiento a través de una mayor información (por ejemplo, en temas de factoraje).
- Avanzar hacia una regulación que permita balancear rentabilidad financiera con objetivos públicos más ambiciosos, mediante un marco institucional con metas claras, evaluación por resultados e instrumentos diferenciados según perfil empresarial. Las experiencias del Brasil, la India y Turquía confirman que una banca de desarrollo moderna no se limita a financiar, sino que integra financiamiento, conocimiento y articulación productiva para transformar la estructura empresarial y territorial del país.

⁹ Durante la presentación del Plan México al cuerpo diplomático, el Secretario de Economía expresó que “la inversión extranjera es muy relevante para nosotros porque va a haber relocalización de muchas cadenas productivas y México va a estar listo para participar”. Véase: <https://www.gob.mx/sre/es/articulos/canciller-de-la-fuente-y-secretario-ebard-presentan-estrategia-internacional-del-plan-mexico-al-cuerpo-diplomatico-en-mexico?idiom=es>

Recuadro 3 Modelos internacionales de banca de desarrollo: BNDES, SIDBI y TSKB

El Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) constituye un modelo robusto de banca de desarrollo con alcance nacional e internacional, articulando operaciones tanto de primer como de segundo piso. En el primer caso, ofrece financiamiento directo a proyectos estratégicos, como el otorgamiento en 2024 de 500 millones de reales brasileños para la instalación de una fábrica de aviones eléctricos en São Paulo (Eve, 2024); en el segundo caso, canaliza recursos a través de instituciones financieras asociadas; destaca la tarjeta BNDES para micro y pequeñas empresas. Su estatuto institucional establece como prioridad el desarrollo económico y social, con énfasis en innovación, sostenibilidad y competitividad industrial (BNDES, 2023).

Un ejemplo reciente de este enfoque es el lanzamiento del programa BNDES Florestas Crédito, por un valor de 180 millones de dólares, destinado a la reforestación con especies nativas y que promueve la captura de carbono y el desarrollo de cadenas productivas en torno a servicios ecosistémicos (BNDES, 2024a). Además, el BNDES ha ampliado su rol de coordinación internacional: en 2024 firmó un acuerdo con la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD) para movilizar 200 millones de euros en inversiones sostenibles en la Amazonía brasileña (BNDES, 2024b). Su autonomía operativa, junto con una cartera activa que superó los 75.000 millones de dólares en 2023 (Mena, 2022), respaldada por un modelo financiero de largo plazo (hasta 300 meses), le permite escalar instrumentos crediticios con foco sectorial y territorial. La experiencia del BNDES demuestra cómo una banca de desarrollo puede combinar volumen, orientación pública y alineación internacional en una arquitectura institucional coherente.

El Small Industries Development Bank of India (SIDBI) es una institución especializada en el financiamiento y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas en la India, con un mandato explícito de inclusión productiva. Si bien las fuentes recientes sobre sus operaciones a las que se ha podido acceder son limitadas, estudios previos como el informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2016) y la recopilación de mejores prácticas publicada por el mismo SIDBI (2011) documentan su rol pionero en microcrédito, en particular en contextos de industrialización inclusiva. El SIDBI ha desarrollado plataformas digitales para extender el acceso financiero a zonas rurales, integrando herramientas móviles y asociaciones con *fintech*, lo que ha permitido reducir costos operativos y ampliar la cobertura sin requerir infraestructura física. Además, ha implementado fondos de asistencia técnica, programas de formación en tecnologías limpias y esquemas de capital semilla orientados a empresas sin historial crediticio formal, elementos clave para ampliar las condiciones de elegibilidad de las mipymes más vulnerables. Aunque se requiere actualizar su impacto posterior a 2020, el modelo del SIDBI sigue siendo una referencia relevante en términos de digitalización y accesibilidad financiera en países en desarrollo, incluso para México (SIDBI, 2011; UNCTAD, 2016).

El Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) representa uno de los casos más avanzados en cuanto a la integración de criterios ambientales, sociales y de gobernanza en su portafolio financiero. En 2022, el 93% de sus créditos estaban alineados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), con un 62% vinculado específicamente a proyectos climáticos y medioambientales, entre ellos la financiación de 479,6 MW en energía solar y eólica mediante un fondo de 200 millones de dólares en colaboración con el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, 2022a y 2022b). En paralelo, el TSKB ha emitido bonos verdes por un total de 750 millones de dólares entre 2020 y 2023, destinados a promover la eficiencia energética en edificios industriales y reducir las emisiones en procesos productivos (Club de Bancos para el Desarrollo [IDFC], 2023; 2024). Su estrategia de exclusión progresiva del financiamiento al carbón, con una meta de salida total hacia 2035 y la incorporación de evaluaciones de riesgo socioambiental en todas sus operaciones muestran cómo una banca de desarrollo puede ser coherente con los principios del Acuerdo de París sin comprometer su solvencia. En este sentido, el TSKB constituye un referente global en la alineación estructural entre rentabilidad financiera y transición sostenible.

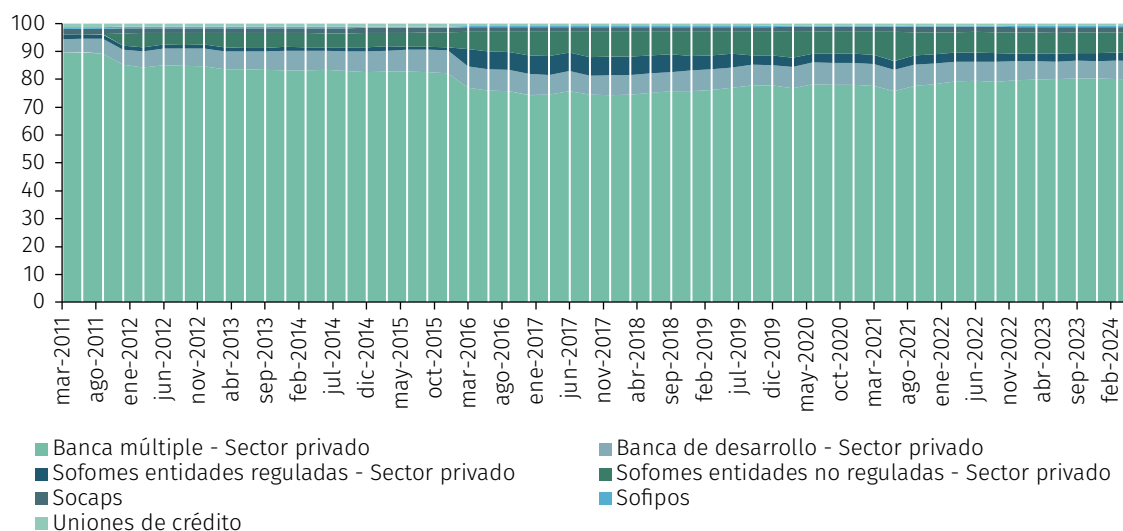
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de MundoGeo. (2024). *Eve anuncia R\$ 500 millones del BNDES para financiar la fábrica de eVTOL*. <https://mundogeo.com/es/2024/10/15/eve-anuncia-r-500-millones-del-bndes-para-financiar-la-fabrica-de-evtol/>; Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2023). *Estatutos del BNDES*. https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_es/Institucional/BNDES/estatutos.html; Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2024a). *BNDES lanza programa para impulsar inversiones en bosques nativos*. *Green Finance LAC*. <https://greenfinancelac.org/es/recursos/novedades/bndes-lanza-programa-para-impulsar-inversiones-en-bosques-nativos-en-el-pais/>; Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2024b). *BNDES signs agreement with French AFD on green and sustainable infrastructure projects*. <https://greenfinancelac.org/resources/news/bndes-signs-agreement-with-french-afd-on-green-and-sustainable-infrastructure-projects/>; Club de Bancos para el Desarrollo. (2023). *IDFC Green Finance Mapping 2023*. <https://www.idfc.org/wp-content/uploads/2023/09/idfc-gfm-2023-4pager-august-29-clean.pdf>; Club de Bancos para el Desarrollo. (2024). *IDFC Green Finance Mapping 2024*. <https://www.idfc.org/wp-content/uploads/2024/11/idfc-gfm-2024.pdf>; Banco Asiático de Inversión en Infraestructura. (2022). *AiIB firma un fondo de \$200 millones con TSKB para esfuerzos de mitigación climática*. *ESG News*. <https://esgnews.com/es/aiib-firma-un-fondo-de-200-millones-con-tskb-para-esfuerzos-de-mitigacion-climatica/>; Mena, L. (2022). *El rol del BNDES en la política industrial brasileña*. Universidad Torcuato Di Tella. https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/20.500.13098/11552/MEI_Mena_2022.pdf; Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo. (2016). *La transformación estructural y la política industrial*. https://unctad.org/es/system/files/official-document/gds2016d1_es.pdf y Banco de Desarrollo de Pequeñas Industrias de la India (SIDBI). (2011). *The Global Best Banking Practices in MSME Financing and Development*. <https://www.sidbi.in/uploads/publicationreport/The-Global-Best-Banking-Practices-in-MSME-Financing-and-Development-Policy-Paper-Series-2011.pdf>

c) Los demás intermediarios

En México ha surgido un grupo creciente de instituciones financieras no bancarias que busca ampliar el acceso al crédito para actores económicos excluidos del sistema bancario tradicional, especialmente mipymes. Este entramado está compuesto por sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOME), sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (SOCAP), sociedades financieras populares (SOFIPO) y uniones de crédito, entre otras entidades especializadas. Su desarrollo ha sido impulsado por políticas públicas, reformas regulatorias y, más recientemente, por la irrupción de tecnologías financieras (*fintech*). En conjunto, estos actores representan una alternativa clave frente a la alta concentración del crédito en la banca múltiple y permiten atender segmentos con baja bancarización o presencia en zonas tradicionalmente excluidas del sistema financiero.

Aunque los bancos múltiples aún concentran la mayoría del crédito al sector privado, su peso relativo ha disminuido. Según datos del Banco de México, entre 2011 y 2023 la participación de los bancos múltiples entre los intermediarios cayó por debajo del 90%, mientras que crecía el peso de la banca de desarrollo (del 2% al 5%) y de las SOFOME reguladas y no reguladas (hoy con el 8% del total). Este cambio estructural muestra una diversificación progresiva del financiamiento, aunque aún limitada en términos de volumen y cobertura.

Gráfico 1
Estructura del crédito de intermediarios financieros al sector privado, 2011-2023
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2024a). *Reporte de Ahorro Financiero y Financiamiento a Junio de 2024*. Base de datos de Ahorro Financiero y Financiamiento. <https://www.gob.mx/cnbv/articulos/reportes-de-ahorro-financiero-y-financiamiento-a-junio-de-2024?idiom=es>

Diferentes personas entrevistadas para este estudio coincidieron en que la desconfianza hacia la banca tradicional, los elevados requisitos y la escasa flexibilidad han generado un entorno donde estos intermediarios ganan espacio, no necesariamente por competitividad, sino por exclusión de segmentos más pequeños o informales. Se mencionó que muchas pymes que solicitan montos menores o no cuentan con una facturación mínima mensual de un millón de pesos no califican para productos bancarios estándar, recurriendo entonces a SOFOME o SOCAP, muchas veces sin conocer del todo los riesgos o condiciones.

Las SOFOME ejemplifican el crecimiento de intermediarios con diferentes estructuras de supervisión y acceso. Formalizadas en 2006, se dividen entre reguladas, que forman parte de grupos financieros y son supervisadas por la CNBV y no reguladas, que operan con menores exigencias normativas. Estas últimas concentran una parte significativa del crédito informal con tasas que, según los especialistas entrevistados para este reporte, pueden oscilar entre el 30% y el 100% anual.

Esta segmentación del crédito responde a factores como la informalidad, la falta de historial crediticio y la percepción de alto riesgo, que terminan trasladando mayores costos al usuario final.

El segmento de las microfinanzas en México está cubierto por entidades más pequeñas con vocación social, pero limitada escala operativa. Las SOFIPO, especializadas en microcréditos, y las SOCAP, sin fines de lucro y reguladas bajo la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, operan dentro del llamado sector popular. Estas instituciones ofrecen productos accesibles para sectores desatendidos, pero su peso en el sistema es marginal. En 2015 se contabilizaban 330 intermediarios financieros no bancarios (excluyendo SOFOME reguladas), de los cuales 201 eran SOFOME no reguladas, 50 uniones de crédito, 41 sociedades anónimas financieras y 20 entidades de ahorro y cajas populares. Asimismo, el 26% de las micro y pequeñas empresas solo tenían acceso al crédito de estas instituciones que otorgan préstamos a pymes, mientras que casi la mitad de esas entidades otorgan crédito a grandes empresas, lo que cuestiona su papel como vehículo redistributivo (Banco de México, 2015).

Ha sido difícil validar el número actual de SOFOME en México. Por un lado, de acuerdo con el Reporte de estabilidad financiera del Banco de México (Banxico) (Banco de México, 2022), en septiembre de 2022 había aproximadamente 1.315 SOFOME, reguladas y no reguladas. Por otro lado, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) reportó la existencia de 3.647 SOFOME activas en México en diciembre de 2023, incluyendo tanto entidades reguladas como no reguladas. En México todavía hay espacio para mejorar el registro y la institucionalidad de una arquitectura de intermediarios no bancarios para fortalecer su papel y diversificación geográfica y sectorial. Por ejemplo, en el Perú, con la experiencia de las cajas municipales de ahorro y crédito se han desarrollado marcos regulatorios diferenciados que integran cooperativas, bancos comunales y *fintech* bajo esquemas de supervisión proporcional.

Una modalidad de crédito extendida, pero poco regulada en México, es el financiamiento vía proveedores que cumple una función económica significativa, especialmente en cadenas de valor. Este tipo de financiamiento informal se apoya en relaciones comerciales duraderas, lo que permite reducir asimetrías de información y negociar conjuntamente condiciones financieras y comerciales (Banco de México, 2015). Diferentes actores reconocen que muchos proveedores asumen un rol cuasifinanciero, particularmente en sectores como el automotriz o el agroindustrial. No obstante, este canal opera fuera de cualquier marco normativo o esquema de protección, lo que plantea riesgos de opacidad y desigualdad de acceso.

Un intento reciente de diversificación del financiamiento fue la reforma de 2023 a la Ley del Mercado de Valores, que introdujo un régimen simplificado para la emisión bursátil de deuda y acciones por parte de pymes. Ese régimen simplificado pensado para las pymes implica que solo inversionistas calificados (afores, fondos de inversión, bancos y aseguradoras) podrán capitalizarlas o financiarlas. El objetivo fue reducir costos y plazos, facilitando el acceso de empresas medianas a financiamiento vía mercados. Sin embargo, su efectividad dependerá de que haya inversores institucionales dispuestos a participar bajo condiciones favorables, así como de programas complementarios de asistencia técnica, incentivos fiscales y mitigación de riesgos.

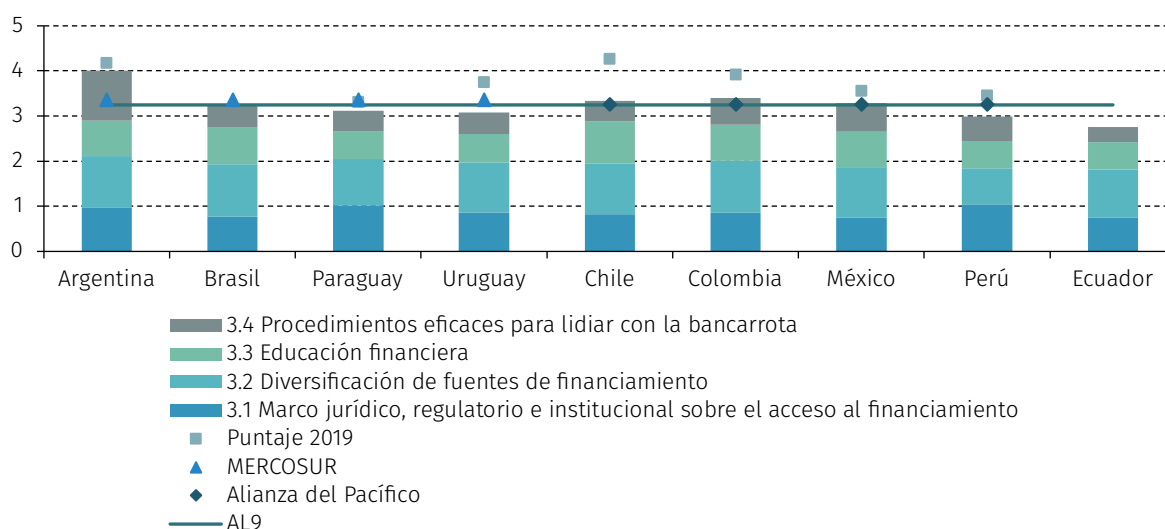
En síntesis, los intermediarios no bancarios han ganado presencia como canales alternativos de financiamiento en México, pero su capacidad transformadora sigue siendo limitada. Para consolidar su rol como vehículo de inclusión financiera, será necesario avanzar en esquemas de regulación proporcional, asegurar la supervisión efectiva de entidades no reguladas e incorporar innovaciones tecnológicas con criterios mínimos de transparencia y protección. Las experiencias internacionales como las de Colombia, el Perú y el Brasil muestran que, con una gobernanza adecuada, este segmento puede escalar de manera significativa y convertirse en una palanca estratégica para el desarrollo productivo.

3. Indicadores de inclusión crediticia, costos y tasas de interés

Las condiciones que ofrece el sistema financiero mexicano para acceder al crédito continúan siendo una de las principales barreras para las pymes. En particular, las tasas de interés, las comisiones, y los requisitos de garantías figuran entre los obstáculos más citados en la literatura especializada y en los testimonios empresariales. De acuerdo con la encuesta del Banco de México del cuarto trimestre de 2024, las pymes consideran accesibles los montos y plazos ofrecidos, pero señalan dificultades importantes en cuanto a los colaterales exigidos. Asimismo, reconocen que las tasas de interés y las comisiones que enfrentan son sistemáticamente más elevadas que las que pagan las grandes empresas (Banco de México, 2025).

De manera comparada con la región, México presenta tasas de interés para pymes más bajas que el Brasil o el Perú, países que, paradójicamente, muestran mejores resultados en términos de inclusión financiera (OCDE, 2024). Esto indica que el problema del acceso pyme no se explica únicamente por el costo del crédito, sino por otros factores estructurales vinculados a regulación, arquitectura institucional, educación financiera y percepción de riesgo. En esta línea, el informe conjunto de la OCDE, el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF) y el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2024) introduce un conjunto de indicadores para evaluar el acceso al financiamiento más allá del volumen de crédito. En dicha evaluación, México se sitúa por debajo de países como la Argentina, Chile y Colombia. Entre los factores considerados están: i) el marco legal, regulatorio e institucional; ii) la diversificación de fuentes de financiamiento a empresas; iii) la educación financiera, y iv) la existencia de procedimientos eficaces para el tratamiento de bancarrotas.

Gráfico 2
Países seleccionados: puntuaciones ponderadas para el acceso al financiamiento, 2024



Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Banco de Desarrollo de América Latina y Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2024). *Índice de Políticas para pymes: América Latina y el Caribe 2024. Hacia una recuperación inclusiva, resiliente y sostenible*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/807e9eaf-es>

Uno de los principales obstáculos para el financiamiento de las pymes, según el informe de la OCDE, el CAF y el SELA (2024), es la exigencia de garantías difíciles de cumplir. Muchas empresas no cuentan con activos suficientes para ofrecer como respaldo y, aunque México ha desarrollado registros públicos para bienes muebles e intangibles, la mayoría de los bancos sigue sin aceptar este tipo de garantías¹⁰. Además, no hay un mercado de capitales específico para pymes, lo que limita aún más sus opciones de financiamiento.

Otra preocupación reiteradamente mencionada durante las entrevistas son las tasas de interés. En 2023, la tasa de interés objetivo alcanzó un máximo histórico del 11,25%, lo que desincentivó la creación de nuevas empresas. Este problema se agrava en el caso de los préstamos no bancarios, como los ofrecidos por *fintech*, donde las tasas pueden superar el 20% anual e incluso llegar al 100% en algunos casos de financiamiento no regulado. También se señaló que, pese a los esfuerzos de la banca de desarrollo, no hay una regulación que le permita reducir sistemáticamente las tasas para el segmento pyme. Algunos bancos emergentes y proveedores especializados logran ofrecer tasas del 12% al 17%, pero siguen siendo poco conocidos o de difícil acceso para la mayoría de las pymes.

¹⁰ En este contexto, aún es importante avanzar en “la modernización y homogeneidad de los registros públicos de la propiedad en las entidades federativas aparece como un requisito para hacer más eficiente el proceso de solicitudes de crédito basadas en garantías y así reducir los costos de transacción tanto para las empresas como para los bancos” (Lecuona Valenzuela, 2009, p. 90).

B. Políticas públicas para ampliar el financiamiento a las pymes

1. Políticas públicas e instrumentos orientados a mejorar el financiamiento pyme

Históricamente, el crecimiento del crédito a las pymes en México ha estado respaldado por una serie de políticas públicas que, aunque significativas, aún no han logrado cerrar la brecha respecto a los mejores desempeños regionales. Luego de la crisis de 1995 y el colapso del sistema crediticio a las pymes, la situación requirió de una intervención estatal que empezó a tener un impulso decisivo en 2001. De acuerdo con Garrido (2011), desde principios del siglo XXI, se estructuró la política pública en la materia a partir de tres fuentes:

- i) La primera a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, orientada a cambiar la estructura de oferta crediticia autorizando nuevos bancos especializados y dándole impulso a instituciones financieras no bancarias.
- ii) La segunda por medio de la Secretaría de Economía, que en marzo de 2001 estableció la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y el Fondo PYME, adscritos a dicha subsecretaría. Este cambio institucional reorientó la estrategia de NAFIN hacia el financiamiento productivo de micro, pequeñas y medianas empresas.
- iii) La tercera, a través de la creación de instrumentos como el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) en 2001. A diferencia de los mecanismos orientados a pequeñas y medianas empresas formales, el PRONAFIM se enfocó en apoyar a emprendedores de bajos ingresos y microempresas sin acceso al sistema bancario tradicional mediante la canalización de recursos a través de instituciones de microfinanzas, otorgando tanto microcréditos como apoyos no crediticios.

Dentro de este marco, NAFIN desplegó tres instrumentos principales, algunos ya mencionados en secciones anteriores. En primer lugar, el programa de factoraje electrónico Cadenas Productivas en 2001, que articula grandes empresas, proveedores pyme y bancos comerciales. En segundo, el lanzamiento de líneas de crédito directas, como los créditos revolventes, iniciados a principios de la década del 2000, pero reforzados a lo largo de los años. Por último, el desarrollo de esquemas de garantías parciales en 2013 que inducen a la banca a asumir riesgos mediante coberturas compartidas. Estas herramientas ayudaron a transformar la relación de las pymes con el sistema financiero, dando lugar al crecimiento de los créditos a este tipo de empresas.

En 2013, el Fondo PYME y la Subsecretaría de pyme fueron reemplazados por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Fondo Nacional del Emprendedor (FNE) (Muñoz, 2019). El FNE tiene como objetivo otorgar subsidios directos a emprendedores y mipymes a través de convocatorias públicas específicas, orientadas a sectores estratégicos y al desarrollo regional, programas de desarrollo empresarial y programas para mipymes. Paralelamente, se formuló el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE) 2013-2018, elaborado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como un complemento del Programa Nacional de Desarrollo. Esta nueva etapa enfatizó el emprendimiento, así como la necesidad de abordar las asimetrías regionales en productividad.

Estas reformas tuvieron efectos positivos sobre el financiamiento pyme. Las evaluaciones realizadas por el Banco de México (2015) muestran un aumento en el número de pymes con crédito (de 240.000 en 2009 a 303.000 en 2014), junto con una reducción de la tasa de interés promedio (del 13,7% al 11,3%) y un crecimiento del monto promedio de los préstamos. Los programas siguieron una estrategia de política pública orientada a apoyar a las mipymes en áreas básicas como el acceso a nuevos mercados, las exportaciones, el financiamiento, la articulación productiva, el desarrollo tecnológico y la modernización de capacidades empresariales (Stezano, 2018).

El gobierno de López Obrador (2018-2024) impulsó numerosos cambios sobre la base de los instrumentos creados en décadas anteriores. Si bien la pandemia alteró los planes iniciales, también potenció algunos de los ejes estratégicos de dicho gobierno (Heredia Zurita y Dini, 2021). En este marco, la Unidad de Desarrollo Productivo (UDP) de la Secretaría de Economía absorbió las funciones del extinto INADEM y del PRONAFIM. No obstante, el PRONAFIM dejó de operar como programa federal con presupuesto asignado a partir de 2019 y fue formalmente desactivado en 2021. Sus funciones fueron

progresivamente absorbidas por programas como Tandas del Bienestar, bajo la supervisión de la Secretaría de Bienestar, lo que marcó un giro en la institucionalidad del apoyo financiero a microempresarios, especialmente en zonas rurales. En este contexto, destaca también la creación del Banco del Bienestar, a partir de la transformación del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), con el objetivo de mejorar la inclusión financiera de los beneficiarios de programas sociales y ampliar la infraestructura bancaria en regiones marginadas.

En años recientes se han desarrollado nuevas iniciativas, como el Fideicomiso México Emprende (Sistema Nacional de Garantías) y programas para facilitar el acceso al mercado de capitales. Un ejemplo es el Mercado de Deuda para Empresas, que permite a pymes con facturación anual de entre 1.200 millones de pesos y 2.400 millones de pesos emitir deuda por hasta 4.800 millones de pesos. Este programa, sin embargo, se orienta principalmente a empresas medianas (CAF, 2023). Por su parte, Bancomext también ha operado líneas de crédito dirigidas a empresas vinculadas al comercio exterior (de todos los tamaños) con montos de hasta 200 millones de dólares y plazos de hasta 15 años, incluyendo modalidades de crédito revolvente (CAF, 2023).

Uno de los desafíos más estructurales de este tipo de programas de financiamiento sigue siendo la informalidad de la economía mexicana. Se estima que más del 60% de las pymes mexicanas operan fuera del marco formal. Para enfrentarlo, el gobierno impulsó medidas complementarias como un portal único para la creación de empresas, una reforma fiscal centrada en el régimen de incorporación fiscal (RIF) y mecanismos como el estímulo al buen contribuyente, que facilita el acceso al crédito formal a empresas recién registradas. El RIF permite acceder a financiamiento inmediatamente después de la formalización, sin necesidad de acreditar dos años de operación como exigía la banca tradicional.

Otro desafío, destacado por diferentes interlocutores en las entrevistas realizadas, es la desinformación existente con respecto a este tipo de políticas públicas. Las empresas desconocen muchas veces los mecanismos de financiamiento o ayuda existentes. Por ejemplo, algunas personas entrevistadas han echado en falta un listado público de empresas tractoras con convenios de factoraje a través de NAFIN, lo que limita su utilización. Además, los programas gubernamentales son percibidos como complejos, lentos y burocráticos, muchas veces con dinámicas similares a licitaciones públicas. Esto se ha visto reflejado en datos agregados donde constan los límites del crédito a las pymes en México (Tregear, 2020).

Asimismo, como se mencionó anteriormente, a lo largo de estas décadas la participación de los bancos comerciales fue limitada y concentrada. En 2021, las cinco instituciones más grandes de México concentraban el 71,7% del crédito pyme, según los datos del Banco de México (2021), lo que continúa una tendencia marcada hace años. Según las entrevistas realizadas para este reporte, la banca comercial continúa focalizada en segmentos de alta rentabilidad, como el corporativo y de ahorro, lo que desincentiva el financiamiento a mipymes. En cambio, las instituciones financieras no bancarias acompañaron más activamente las políticas públicas, aunque con escalas operativas restringidas. Esta segmentación ha llevado a NAFIN a canalizar recursos a través de SOFOME, especialmente en esquemas de crédito revolvente, porque tienen acceso a microempresas a las que NAFIN no puede llegar.

Por último, la política de financiamiento a la innovación tecnológica en las pymes es un asunto pendiente. Se aplicaron políticas importantes como el Programa de Estímulo a la Innovación (PEI), enfocadas al desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios, y el Fondo de Innovación Tecnológica (FIT), un fideicomiso público de la Secretaría de Economía y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) para apoyar actividades de I+D de mipymes, *startups* y emprendedores individuales, pero sus presupuestos resultaron muy variables y no se encuentran articulados con las necesidades de las cadenas regionales de valor (Stezano, 2018).

En este contexto, Bancomext y Nafin continúan sin fusionarse formalmente en una sola institución, pero siguen trabajando de manera operativa bajo el formato acordado en 2014, cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público decidió unificar su operación para conformar un esquema de banca de desarrollo más eficiente. Esto implicó que, aunque ambas instituciones siguieron existiendo jurídicamente como entes separados, comenzaron a compartir estructura organizacional, consejo directivo y dirección general para eliminar duplicidades, optimizar recursos y coordinar estrategias de apoyo al sector productivo y exportador. Para el gobierno actual de la Presidenta Claudia Sheinbaum, la dupla Bancomext-Nafin es una pieza operativa central en la implementación del Plan México, ya que financia la estrategia de

diversificación productiva y brinda sostenibilidad al financiamiento para empresas (incluidas las pymes), clústeres y proyectos de innovación relacionados con los polos de desarrollo.

A pesar de los avances programáticos de las últimas dos décadas, el sistema de financiamiento para pymes en México sigue enfrentando desafíos estructurales que limitan su alcance y efectividad. Los desafíos identificados en esta sección —en términos de informalidad, desinformación, escala y limitación al financiamiento tecnológico— evidencian la necesidad de avanzar hacia nuevos instrumentos que permitan canalizar financiamiento de manera más flexible y dirigida. En este marco, México podría considerar la puesta en marcha de un Fondo Nacional de Financiamiento pyme, en el marco del refuerzo de la banca de desarrollo Bancomext-Nafin, concebido como un mecanismo complementario a los existentes, orientado a atender segmentos productivos y regiones actualmente desatendidas mediante esquemas de financiamiento combinado y criterios de focalización sectorial y territorial.

2. Compras públicas como oportunidad para el desarrollo de las pymes

El acceso de las pymes a los mercados de compras públicas puede ser una vía estratégica para mejorar su inclusión financiera. La participación en contratos gubernamentales ofrece ingresos previsible y respaldo institucional, dos factores que pueden fortalecer su historial crediticio y facilitar el acceso a financiamiento. Sin embargo, “México no ha aprovechado plenamente esta herramienta en comparación con otros países de la región” (OCDE et al., 2024, p. 219).

El informe destaca la falta de medidas diseñadas para facilitar la participación efectiva de las pymes dentro del actual marco legal, constituido por la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público. Entre los vacíos normativos más relevantes se encuentran la ausencia de reservas de contratos, la no obligatoriedad de dividir licitaciones en lotes y la falta de disposiciones que incentiven la creación de consorcios de empresas pequeñas. Además, el país carece de una estrategia formal de capacitación y asistencia técnica dirigida a pymes proveedoras del Estado.

En comparación con referentes regionales como Chile o Colombia, México aún no ha convertido sus compras públicas en un verdadero canal de inclusión financiera. En esos países, los gobiernos han implementado marcos regulatorios con segmentación obligatoria, asistencia técnica estructurada y metas de participación pyme, lo que ha permitido a miles de pequeñas empresas generar ingresos formales, construir historial financiero y mejorar su capacidad para acceder a crédito. También hay experiencias regionales en el Sistema de la Integración Centroamericana a través de sus órganos técnicos especializados que podrían servir de ejemplo para avanzar en la materia.

En este sentido, México podría considerar medidas proactivas para fomentar la participación de pymes en el mercado público. Esto puede incluir introducir criterios de segmentación por tamaño de empresa, con criterios de género o por emplazamiento geográfico, establecer incentivos fiscales y operativos para compradores públicos que incluyan pymes en sus cadenas, habilitar consorcios y crear un programa nacional de formación y asesoría especializada para pymes proveedoras del Estado.

3. Desafíos en la demanda de financiamiento

A los desafíos en la oferta de financiamiento se suman los desafíos en la demanda. Existe, principalmente, una barrera cultural. Según testimonios recabados en las entrevistas a partir del diálogo con las personas especialistas, es común entre pequeñas empresas la idea de que “no hay que endeudarse” y que es preferible crecer solo con utilidades. Esta percepción se confirma a partir del análisis de la ENAFIN 2021 que refleja que más del 53% de las empresas mexicanas no han solicitado financiamiento desde el inicio de sus operaciones.

Este patrón de autofinanciamiento responde tanto a una cultura de aversión al riesgo como a un entorno de incertidumbre y escasa educación financiera, que se enlaza en gran medida con una ausencia de educación financiera. Es necesario, en este sentido, una labor sistemática de sensibilización y educación financiera adaptada a las realidades pyme. Si bien existen iniciativas en esta área, su cobertura sigue siendo limitada y varios documentos y entrevistas coinciden en que se trata de una brecha no resuelta. Además, muchas pymes desconocen los instrumentos disponibles.

Por otra parte, uno de los obstáculos menos visibles, pero estructuralmente relevantes, es la falta de capacidades internas en las pymes relacionadas con la planificación financiera y la gestión estratégica. El financiamiento se concibe, en general, como una solución para cubrir capital de trabajo, pero no como un instrumento para apalancar inversión, transformación productiva o crecimiento sostenible. Esta limitación técnica refuerza la exclusión financiera y restringe el uso efectivo de los instrumentos públicos y privados disponibles.

Ante esta realidad, tanto la banca de desarrollo como la Secretaría de Economía han puesto en marcha diversos programas de capacitación con alcance nacional. NAFIN ofrece más de 40 cursos dirigidos a pymes en temas como flujo de caja, elaboración de planes de negocio, eficiencia energética, *marketing* digital, ventas al gobierno, entre otros, además de formación especializada en sectores como transporte sostenible, género e inclusión financiera. A ello se suman componentes de asistencia técnica financiados en colaboración con organismos multilaterales, que aportan entre 1 y 2 millones de dólares por operación para fortalecer capacidades tanto de la banca como de sus intermediarios financieros. En paralelo, la Secretaría de Economía impulsa el programa “De la mano con tu negocio”, que articula esfuerzos con el Servicio de Administración Tributaria, el Instituto Mexicano del Seguro Social, el Instituto Nacional de los Pueblos Indígenas y empresas tecnológicas como Meta, Amazon y Mercado Libre, para ofrecer jornadas integrales de capacitación en todo el país.

Estos esfuerzos, muy valiosos, deben ser ampliados territorialmente y complementados con mecanismos de certificación de competencias técnicas, con especial énfasis en la formación de perfiles intermedios (como gerentes pyme estratégicos) que puedan profesionalizar la relación de las empresas con el sistema financiero.

C. Financiamiento a nivel subnacional

1. La situación de México

La dimensión territorial constituye un eje fundamental para comprender las brechas de acceso al financiamiento en México. Si bien las políticas nacionales definen marcos regulatorios e instrumentos financieros clave, son las condiciones locales como la infraestructura física, las capacidades institucionales, la densidad y diversidad de las redes empresariales y la presencia efectiva de intermediarios financieros, las que en gran medida determinan el alcance real de la inclusión financiera. En este contexto, los gobiernos subnacionales pueden desempeñar un papel estratégico, no solo como ejecutores o articuladores de programas federales, sino también como promotores activos de un ecosistema de financiamiento público propicio para el desarrollo de las pymes, a través de inversiones en infraestructura, simplificación administrativa, generación de datos y vinculación con instrumentos de asistencia técnica y crédito que puedan fortalecer las políticas de desarrollo productivo sostenibles¹¹.

La concentración geográfica del crédito representa uno de los principales rezagos estructurales del sistema financiero mexicano. Una proporción significativa del financiamiento se canaliza hacia seis grandes ciudades, restringiendo severamente el acceso al crédito en regiones menos densamente pobladas o con menor dinamismo económico (El Economista, 2024). Si bien la presencia de bancos regionales como Banregio o Banco del Bajío permite amortiguar parcialmente esta concentración en algunos estados, la cobertura financiera sigue presentando marcadas desigualdades territoriales (Banco de México, 2015).

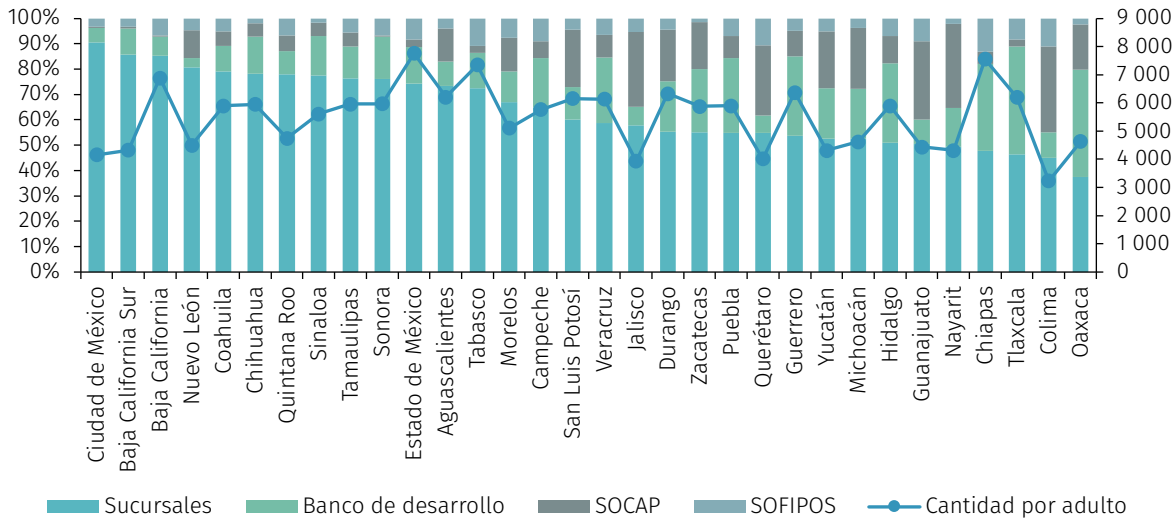
La infraestructura financiera del país muestra avances graduales, aunque su cobertura permanece rezagada respecto de otras economías latinoamericanas. México cuenta con aproximadamente 1,2 sucursales bancarias por cada 10.000 personas adultas, por debajo del Brasil (1,7), Honduras (1,5) y Colombia (1,3), aunque por encima de Chile (1,0) y el Perú (0,5). La situación es aún más desfavorable en lo que respecta a corresponsales bancarios: en México hay 5,3 por cada 10.000 adultos, frente a 13,8 en el Brasil y 44,4 en el Perú (CNBV, 2024b). Estos indicadores ilustran las limitaciones estructurales del sistema para garantizar una inclusión financiera efectiva en todo el territorio nacional.

¹¹ Sobre este punto, puede consultarse el capítulo 5 del *Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe 2024* (CEPAL, 2024a).

La escasa disposición de la banca comercial con la expansión territorial del crédito limita severamente el acceso al financiamiento para las pymes. A pesar de los esfuerzos públicos por ampliar la cobertura, los bancos privados han mostrado poco interés en incrementar su presencia en regiones menos desarrolladas. Según declaraciones del titular de NAFIN y Bancomext y a El Economista (2024), de los 5.000 millones de pesos destinados por NAFIN a esquemas de garantía para pymes, solo se han utilizado 1.200 millones por parte de la banca comercial concentrando estos créditos garantizados en apenas seis ciudades principales. El remanente permite fortalecer el esquema del financiamiento pyme a través de la banca comercial y, para lograrlo, podría también considerarse una mejor distribución territorial del crédito para evitar la concentración y disminuir asimetrías entre los diferentes estados. En respuesta, el gobierno ha suscrito un convenio con la Asociación de Bancos de México (ABM) que establece el compromiso de aumentar el crédito a pymes en un 3,5% anual. Parte del diálogo institucional gira en torno a flexibilizar los criterios de evaluación de riesgo, actualmente inadecuados para el perfil típico de estas empresas y que no consideran las particularidades de los mercados regionales fuera de los principales centros urbanos.

La oferta institucional de las instituciones financieras no bancarias compensa en parte la concentración de la banca comercial, pero persisten disparidades territoriales. Si bien la distribución de sucursales bancarias por estado es desigual, la presencia de entidades como las SOFIPO, las SOCAP y la banca de desarrollo contribuye a equilibrar el mapa financiero. En promedio, se contabilizan unas 5.500 sucursales por estado en relación con la población adulta. No obstante, Ciudad de México, Estado de México, Jalisco y Veracruz concentran el mayor número de sucursales, mientras que Campeche, Zacatecas, Colima y Tlaxcala se ubican en el extremo opuesto, una diferencia que responde en buena medida al tamaño poblacional, pero también a decisiones estratégicas del sistema bancario.

Gráfico 3
México: población adulta por sucursal y proporción por tipo de entidad financiera, 2024
 (Eje vertical izquierdo: proporción por tipo de agente y población adulta por sucursal)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2024b). *Panorama anual de inclusión financiera con datos al cierre de 2022 (2023)*. https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Anexos%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera/Panorama_2023.pdf

La expansión territorial de la Banca de Desarrollo se explica fundamentalmente por el despliegue del Banco del Bienestar. Esta institución, creada en 2019 como sucesora del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), ha asumido un papel central en la estrategia de inclusión financiera del gobierno federal. Con más de 2.800 sucursales de reciente creación, el Banco del Bienestar ha contribuido a que 4 de cada 5 municipios cuenten hoy con al menos una sucursal bancaria. Su función principal es canalizar recursos de programas sociales, aunque también opera como entidad de captación y

otorgamiento de crédito. Entre 2019 y 2024, sus cuentas de captación aumentaron en 13,5 millones, impulsadas por la transferencia de recursos sociales (CNBV, 2024b).

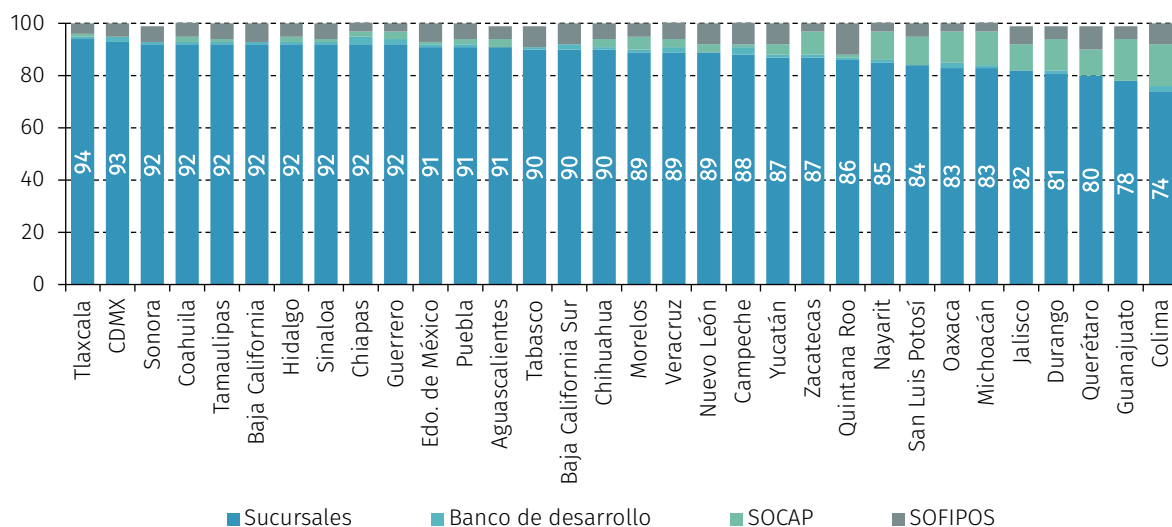
A pesar de su capilaridad territorial, el Banco del Bienestar enfrenta limitaciones en términos de servicios financieros digitales. La mayoría de las transferencias se realizan en efectivo o mediante una tarjeta propia, cuyo uso se restringe a pagos y retiros en cajeros automáticos. Sin embargo, estas tarjetas no permiten realizar operaciones básicas como la consulta de saldos en tiempo real o hacer transferencias a terceros. Esta restricción tecnológica implica que su contribución a la inclusión financiera sigue siendo parcial y limitada (López Ayllón, 2024).

En varios estados con baja densidad de sucursales de la banca comercial, la presencia del Banco del Bienestar adquiere un peso significativo. En entidades con menor número de sucursales por población adulta, como Campeche, Yucatán, Guanajuato, Nayarit, Baja California o Puebla, las sucursales del Banco del Bienestar representan entre el 20% y el 42% del total. Esta relación refleja un patrón compensatorio, donde la banca pública busca cubrir vacíos dejados por el sector privado.

Las SOCAP y SOFIPO cumplen un rol relevante en estados con menor presencia relativa de la banca comercial. En entidades como Yucatán, Michoacán, Sonora y Sinaloa, las SOCAP representan entre el 23% y el 34% del total de sucursales, lo que indica una contribución significativa a la oferta institucional de servicios financieros. Por su parte, las SOFIPO alcanzan una mayor participación en Nayarit (13%), Sinaloa (11%), Quintana Roo (11%) y Michoacán (9%), consolidándose como agentes complementarios en la cobertura territorial.

Como se mencionó anteriormente, la banca comercial mantiene una posición dominante en la asignación de crédito, tanto por número como por volumen. En todos los estados, los bancos mixtos concentran al menos el 74% del total de créditos otorgados, ya sea a personas físicas o jurídicas. No obstante, las SOCAP tienen un papel destacado en ciertos territorios, como Colima (16%), Guanajuato (16%), Michoacán (13%), Durango (12%) y Oaxaca (12%). A su vez, las SOFIPO muestran niveles significativos de colocación crediticia en Quintana Roo (12%), Querétaro (9%) y nuevamente en Colima (9%).

Gráfico 4
México: distribución de créditos otorgados por tipo de entidad financiera, 2024
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2024b). *Panorama anual de inclusión financiera con datos al cierre de 2022 (2023)*. https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Anexos%20Inclusin%20Financiera/Panorama_2023.pdf

Si bien la banca comercial concentra la mayoría del financiamiento a pymes, se complementa con bancos regionales con características distintivas. Aunque con una red menos extensa que los grandes bancos, estas entidades muestran ventajas relevantes como especializarse en crédito para pymes, poseer un mayor conocimiento del entorno local y, en muchos casos, ofrecer tasas de interés más competitivas dentro de sus regiones, buscando atraer clientela frente a bancos nacionales que fijan sus condiciones de manera centralizada (Banco de México, 2015). Un ejemplo de ello es Banregio, que celebró su 30 aniversario en 2024. Más del 80% de su cartera de crédito está destinada a empresas y atiende a más de 100.000 pymes en todo México. Actualmente, opera 200 sucursales en 22 estados y brinda servicio a más de 580.000 clientes (Forbes México, 2024).

Hay notables diferencias regionales en la estructura del crédito a pymes, lo que refleja distintos niveles de concentración y competencia bancaria. En los estados del sur del país, el financiamiento a pequeñas y medianas empresas tiende a estar más concentrado en los grandes bancos, mientras que en los del norte se observa una mayor diversidad de actores. La presencia de bancos regionales contribuye, en estos casos, a mejorar los indicadores de competencia del sistema bancario, como puede observarse en los casos de Banco del Bajío o Banregio (Banco de México, 2015). Además, frente a un entorno de alta incertidumbre derivado de la política comercial de los Estados Unidos y la imposición de medidas arancelarias, los bancos regionales podrían desempeñar un papel clave en fortalecer la resiliencia de las economías locales, siempre que existan condiciones propicias para incentivar la inversión en todo el país, como el fortalecimiento del estado de derecho, la mejora de la seguridad pública, una mayor conectividad regional y el desarrollo del capital humano (Banco de México, 2025a).

En resumen, las desigualdades regionales siguen siendo un obstáculo estructural que los esquemas financieros nacionales no logran compensar de manera efectiva. Las zonas rezagadas o con estructuras productivas específicas requieren soluciones más adaptadas, tanto en términos de instrumentos como de actores financieros, para lograr una inclusión financiera sustantiva y sostenible.

2. Experiencias internacionales de financiamiento a nivel subnacional

Las desigualdades territoriales en el acceso al financiamiento en México muestran la necesidad de adoptar enfoques más integrales, descentralizados y adaptados a las realidades de los territorios. Diversos países han avanzado hacia esquemas que no se limitan a ampliar la oferta de crédito, sino que fortalecen los entramados productivos a nivel subnacional, articulando financiamiento, desarrollo regional y políticas sectoriales. Esta visión reconoce que las brechas de acceso no pueden abordarse únicamente con instrumentos financieros, sino mediante un entramado institucional adaptado a las realidades locales.

Las experiencias internacionales analizadas permiten identificar tres dimensiones fundamentales para el diseño de sistemas de financiamiento con anclaje territorial. La primera es la existencia de instituciones públicas o mixtas con capacidad operativa en territorio, que actúan como catalizadores del crédito y articuladores de actores. La segunda es la flexibilidad en los instrumentos financieros, que deben ajustarse a las condiciones reales del entorno productivo local, incluyendo modelos de microcrédito sin garantías, pagos digitales o sistemas de financiamiento híbrido. Y la tercera es el despliegue de infraestructura tecnológica y capacidades institucionales, que facilitan el uso de datos, el acceso digital a servicios y la inclusión de actores económicos tradicionalmente invisibilizados. Estas dimensiones no operan por separado: su combinación efectiva define la profundidad y sostenibilidad del financiamiento a nivel subnacional.

En cuanto a la primera dimensión —la institucionalidad territorial—, el financiamiento orientado a nivel subnacional es más eficaz cuando se integra en estrategias de desarrollo productivo-inclusivas. Los gobiernos subnacionales no solo se benefician del dinamismo de las pymes, sino que pueden desempeñar un papel activo en la creación de condiciones habilitantes: inversión en infraestructura, programas de capacitación, esquemas de simplificación administrativa, plataformas de articulación sectorial y mecanismos de coordinación institucional. Este enfoque, además, permite movilizar recursos públicos y privados en torno a objetivos estratégicos definidos a nivel territorial, potenciando la innovación, la transición ecológica y la inclusión social. El caso del País Vasco representa un ejemplo paradigmático de creación de marcos institucionales robustos de financiamiento y desarrollo de pymes (véase el recuadro 4).

Recuadro 4 El caso del País Vasco

El País Vasco ha consolidado un ecosistema financiero orientado al desarrollo sostenible y la innovación productiva. A través de una arquitectura institucional especializada, la región ha logrado articular instrumentos financieros públicos y mecanismos de apoyo técnico para fomentar la transición ecológica desde lo local.

Entidades como la Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial (SPRI) y el Instituto Vasco de Finanzas proporcionan préstamos, garantías y asistencia financiera a pymes, con foco en el desarrollo tecnológico e industrial. Paralelamente, la Agencia Vasca de la Energía (EVE) y la Agencia Ambiental Ithobe canalizan inversiones en capital y subsidios para iniciativas de sostenibilidad, eficiencia energética y economía circular.

El Gobierno vasco también ha incursionado activamente en el mercado de bonos temáticos. La emisión de bonos verdes y sostenibles ha permitido captar recursos destinados a proyectos con impacto ambiental y social, fortaleciendo la integración entre las finanzas públicas y los objetivos territoriales de desarrollo. Estas acciones han posicionado al País Vasco como una referencia internacional en políticas subnacionales de transición ecológica.

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Fernández Gómez, J. y Larrea Basterra, M. (2021). Fostering green financing at the subnational level: The case of the Basque Country. *Ekonomiaz* (99) 1º semestre. https://www.researchgate.net/publication/388575653_Fostering_green_financing_at_the_subnational_level_The_case_of_the_Basque_Country

Los gobiernos subnacionales también pueden impulsar modelos institucionales con presencia directa en territorio, como lo muestran las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) en el Perú (véase el recuadro 5). Estas entidades, de propiedad municipal, pero con autonomía operativa, lograron expandir el acceso al microcrédito en regiones alejadas de Lima gracias al impulso y cercanía de los gobiernos locales. Este tipo de arquitectura institucional —centrada en actores financieros públicos con capacidad de ejecución descentralizada— refuerza el papel de las capacidades subnacionales como condición para construir un ecosistema financiero más inclusivo y territorialmente equilibrado para las pymes.

Recuadro 5 El caso peruano: cajas municipales de ahorro y de crédito

El modelo peruano de financiamiento territorial ofrece una referencia destacada por su capacidad de descentralización y expansión del crédito a pymes. A diferencia de otros países de la región, el Perú cuenta con un ecosistema financiero público diverso en el que convergen instituciones como la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Banco de la Nación, el Agrobanco y, de forma destacada, las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) (León, 2017; Kulfas, 2018).

Las CMAC fueron creadas en 1980 con el objetivo explícito de ampliar territorialmente el acceso al crédito mediante microfinanzas. Estas entidades son propiedad de los municipios, aunque gozan de autonomía operativa y no forman parte del sistema bancario tradicional. Hoy existe una docena de CMAC activas en todo el país, con la particularidad de que no operan en Lima, debido a su diseño institucional orientado a zonas fuera de la capital.

El crecimiento de las CMAC ha estado estrechamente vinculado al incremento sostenido de depósitos locales, que permiten financiar la expansión de los microcréditos. Una característica distintiva del modelo es que no exige garantías reales, lo que favorece la inclusión financiera pero también puede incrementar los niveles de morosidad, representando un riesgo estructural si no se gestiona adecuadamente (Gómez, Mena y López, 2020).

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de León, J. (2017). *Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú Experiencia de la Banca de Desarrollo* (LC/TS.2017/116). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/0ada2532-7973-44be-afa4-edde3a618dbf>; Kulfas M. (2018). *Banca de desarrollo e inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas: un estudio a partir de los casos de la Argentina, Colombia, Costa Rica y el Perú* (LC/TS.2018/109). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f7c1de3f-8f45-4978-8911-f96d2af555fe/content> y Gómez G., Mena A. y Beltrán López R. (2020). Estudio de los factores determinantes del crecimiento de las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú. *Contaduría y Administración*, (64/3), pp. 1-19. <http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/1596>

Con respecto a la segunda dimensión, en cuanto a la flexibilidad de los instrumentos, los gobiernos subnacionales tienen una mejor capacidad de diseñar instrumentos financieros adaptados a las particularidades de su entorno económico. Su cercanía con el tejido productivo local les permite identificar con mayor precisión las capacidades instaladas, las limitaciones estructurales y el grado de informalidad económica. Este conocimiento contextual no solo les permite ajustar tecnologías y servicios financieros, sino también innovar en esquemas de intervención adaptados al entorno institucional y social. En este sentido, se resalta el caso del programa CrediAmigo en el Brasil (véase el recuadro 6), que adecuó su modelo de microcrédito a las condiciones de una región con baja bancarización y elevado dinamismo económico informal, priorizando procedimientos simples, cercanía operativa y condiciones flexibles para su clientela.

Recuadro 6 El caso de CrediAmigo del Banco do Nordeste del Brasil

El programa CrediAmigo, impulsado por el Banco do Nordeste del Brasil (BNB), constituye una de las experiencias más relevantes de microfinanzas con enfoque territorial en América Latina. El Banco do Nordeste del Brasil, institución pública federal orientada al desarrollo regional, creó en 1997 el programa CrediAmigo con apoyo técnico y financiero del BID, que en 2002 otorgó un préstamo de 30 millones de dólares para su expansión (CGAP y BID, 2002).

A partir de un inicio complejo, el programa logró escalar significativamente, alcanzando una base de 2,5 millones de clientes activos. Según datos de 2022, el perfil de la clientela se concentra en mujeres (69%), jóvenes entre 25 y 44 años (52%) y personas con baja escolarización (solo el 9% ha cursado educación terciaria, completa o incompleta). La mayoría de los préstamos se destina al sector comercio (86%) y el 60% de los créditos otorgados son por montos inferiores a 3.000 reales (alrededor de 600 dólares) (BNB, 2023).

El despliegue territorial de CrediAmigo abarca 2.000 municipios en la región nordeste, mediante una red de 900 puntos de atención. Esta red incluye cerca de 300 sucursales bancarias y 500 unidades específicas del programa, lo que ha permitido una cobertura significativa en zonas con baja presencia de servicios financieros tradicionales.

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre y Banco Interamericano de Desarrollo. (2002). Un donante multilateral supera las presiones de desembolso: historia de microfinanciamiento en el Banco do Nordeste del Brasil. *Revista Enfoques* (23); Grupo Consultivo de Ayuda a la población más pobre. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/887471468015866941/pdf/334530SPANISH0FocusNote1231sp.pdf> y Banco do Nordeste del Brasil. (2023). *CrediAmigo 25 anos. A trajetória do programa de microcrédito urbano do Banco do Nordeste*.

En cuanto a la tercera dimensión, la incorporación de tecnologías digitales representa una oportunidad para cerrar brechas de información territorial y fortalecer la inclusión financiera. Una de las líneas de acción destacadas en las entrevistas fue la necesidad de eficientizar y ampliar el uso de herramientas tecnológicas que permiten acceder a datos regionales hasta ahora dispersos o inaccesibles. En México, la Secretaría de Economía ha impulsado iniciativas relevantes en esta línea mediante las jornadas “De la mano con tu negocio”. Estas jornadas, realizadas en conjunto con el Servicio de Administración Tributaria, el Instituto Mexicano del Seguro Social, el Instituto Nacional de los Pueblos Indígenas y empresas como Meta, Mercado Libre, Amazon y otras, buscan acompañar a las microempresas en procesos de formalización, digitalización, inclusión financiera y acceso a plataformas de comercio electrónico, articulando esfuerzos públicos y privados en territorio. La plataforma de pagos instantáneos Pix en el Brasil (véase el recuadro 7) representa un buen ejemplo de acciones en este sentido, como un caso emblemático de adopción masiva de medios digitales de pago. Asimismo, se valoraron iniciativas en alianza con actores tecnológicos —como Google— que utilizan imágenes satelitales y otros sistemas para geolocalizar negocios informales sin dirección registrada, otorgándoles una identidad digital básica.

Recuadro 7 Pix en el Brasil

En 2020 el Banco Central del Brasil lanzó Pix, un sistema de pagos instantáneos que permite hacer transferencias de dinero en tiempo real entre personas y empresas, de forma gratuita y sin necesidad de tener una cuenta en una institución financiera. El Banco Central brasileño jugó un rol muy activo en su promoción y en ofrecer información certera y clara al público para garantizar el sistema y buscó la manera de hacerlo fácil y accesible. Pix permite al usuario acceder a los proveedores del sistema de pagos electrónicos con un alias o clave de receptor que se constituye como un dato personal (correo electrónico, número de celular o código QR). Para ello basta con tener un teléfono móvil que se conecte a la red 2G (López Ayllón, 2024).

Hoy, más de 150 millones de personas y 14 millones de empresas utilizan Pix para realizar en promedio 200 millones de pagos a través del sistema diariamente (Banco Central del Brasil, 2024). La exitosa adopción del método se debió, por una parte, a la obligatoriedad impuesta por el Banco Central a las grandes entidades financieras para ofrecer y promover de manera gratuita el método de pago y por otra, a la simplificación del método, incluyendo el proceso y requerimientos de *onboarding* para los usuarios (López Ayllón, 2024). Se estima que más del 70% de la población brasileña tiene una cuenta Pix y los que más la usan son las regiones con menos sucursales y la población más vulnerable.

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de López Ayllón, S. (Coordinador). (2024). Hacia una política pública para la inclusión financiera Oportunidades y retos para México. *Proyecto de colaboración Finanzas más incluyentes: construyendo sobre las experiencias en México y Brasil*. Nu México Financiera, S.A. de C.V., Embajada de Brasil en México, LIDIA, del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, Siglo XXII Derecho y Tecnología. https://international.nubank.com.br/wp-content/uploads/2024/12/Hacia-una-politica-publica-para-la-inclusion-financiera_-oportunidades-y-retos-para-Mexico.pdf y Banco Central del Brasil. (2024). *What is Pix?* https://www.bcb.gov.br/en/financialstability/pix_en

Las experiencias internacionales muestran que el financiamiento a nivel subnacional no pasa solo por ampliar la oferta de crédito, sino por construir arquitecturas institucionales adaptadas al territorio que pueden brindar acompañamiento en un marco mayor de políticas de desarrollo productivo. En el caso mexicano, esto implica avanzar en tres frentes: i) robustecer las capacidades de planificación y coordinación de los gobiernos estatales y municipales; ii) fomentar la creación o expansión de entidades financieras con presencia local, y iii) desarrollar infraestructura tecnológica que permita identificar, acompañar y formalizar unidades productivas hoy invisibles para el sistema financiero. La diversidad territorial de México exige una estrategia diferenciada, apoyada en gobernanza multinivel y esquemas de financiamiento flexibles, capaces de integrar actores públicos, privados y comunitarios en torno a cadenas de valor y objetivos productivos locales.

IV. Propuestas para lograr la meta del 30% de financiamiento pyme

Lograr que el 30% de las pymes mexicanas accedan efectivamente al financiamiento formal, meta fijada en el Plan México, requiere una estrategia integral que combine cambios institucionales, rediseño de instrumentos y fortalecimiento de capacidades empresariales. Las siguientes propuestas se basan en las entrevistas realizadas, el análisis de datos disponibles y la comparación con experiencias internacionales que muestran resultados concretos en el incremento del crédito productivo a pymes:

- *Establecer un consejo o comité multisectorial para coordinar la política nacional de financiamiento pyme.* Para traducir la visión integral del Plan México y la Política de Impulso a Mipymes en resultados efectivos, se podría crear un órgano de coordinación multisectorial, con poder decisorio, que reúna de forma periódica a los actores clave del ecosistema del financiamiento pyme (SE, SHCP, banca de desarrollo, gobiernos estatales, cámaras empresariales, reguladores y organismos multilaterales). Este consejo, liderado por el gobierno federal, debería definir un número limitado de prioridades integradas, objetivos y metas a mediano y largo plazo, impulsar proyectos piloto y monitorear y evaluar avances mediante indicadores clave.
- *Implementar un programa nacional de educación financiera que incluya una visión territorial.* Diseñar e implementar un programa permanente de educación financiera dirigido a pymes, con contenidos diferenciados por tamaño de empresa, sector y territorio. Este debe incluir capacitaciones presenciales y virtuales, campañas de sensibilización sobre el valor del financiamiento productivo y módulos específicos sobre gestión del riesgo, lectura de estados financieros y uso de instrumentos públicos. La estrategia debe ejecutarse en coordinación con cámaras empresariales, universidades tecnológicas y organismos de desarrollo económico estatales.
- *Ampliar y diversificar la capacitación de pymes.* Construyendo sobre los esfuerzos actuales, diseñar un programa nacional de formación y certificación en gestión financiera pyme, enfocado en crear capacidades internas estables dentro de las empresas. Tomando como referencia modelos de Chile (SERCOTEC) o España (Escuela de Organización Industrial), se recomienda institucionalizar la figura del gerente pyme estratégico mediante alianzas con universidades tecnológicas, incubadoras y organismos de desarrollo económico. Este perfil permitiría a las pymes diseñar y ejecutar una política financiera más allá del capital de

trabajo. La experiencia de los cursos de formación de *cluster managers* realizados por la Red Clúster Colombia también podría ser de interés para el diseño de este ejercicio.

- *Impulsar un uso estratégico de las compras públicas como mecanismo indirecto de inclusión financiera.* Reformar el marco legal de adquisiciones públicas (Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público) para facilitar la participación de las pymes en licitaciones gubernamentales mediante medidas como la segmentación obligatoria en lotes, la habilitación de consorcios y la creación de metas de participación pyme. Establecer un programa nacional de asistencia técnica para empresas proveedoras del Estado, incluyendo formación en contratación pública, gestión financiera y cumplimiento normativo. Al generar ingresos estables y relaciones contractuales formales, las compras públicas pueden mejorar el perfil crediticio de las pymes y facilitar su acceso a financiamiento bancario o público.
- *Completar, mantener actualizado y facilitar el acceso a la información crediticia pyme en el Sistema de Información Crediticia (SIC).* El segmento pyme suele operar con datos escasos, informales o dispersos, lo que genera fuertes asimetrías de información que limitan el acceso al financiamiento. Como ya fue señalado por el Banco de México (2015), unificar y estructurar esta información es esencial para evaluar el riesgo crediticio con mayor precisión. Se propone fortalecer el SIC incorporando registros específicos para pymes que integren información fiscal, comercial y de cumplimiento en programas públicos, accesibles a bancos e intermediarios bajo criterios claros de protección de datos.
- *Ampliar y adaptar los esquemas de garantía para facilitar el crédito pyme.* A pesar de los avances institucionales, el sistema de garantías sigue siendo insuficiente frente a las necesidades de las pymes, según entrevistas e informes recientes (OCDE, CAF y SELA, 2024). Se propone escalar los esquemas actuales operados por NAFIN, incluyendo las garantías *pari passu* que ya permiten reducir las tasas de interés del 18% al 12% e incorporar nuevos modelos más generosos, especialmente para sectores de alto riesgo o regiones rezagadas. Asimismo, deben profundizarse las garantías sectoriales según vocaciones productivas territoriales y flexibilizarse los criterios de elegibilidad para llegar a empresas sin historial crediticio.
- *Reforzar el rol de la banca de desarrollo como catalizador de colocación en el sistema de garantías.* La banca de desarrollo, en particular NAFIN y Bancomext, debe asumir un rol más proactivo no solo como operador técnico de garantías, sino como actor estratégico que incentive la participación de la banca comercial. Para ello, se recomienda diseñar esquemas de reparto de riesgo más ágiles, adaptados a diferentes perfiles de crédito y sectores productivos, simplificando procedimientos operativos y reduciendo los costos de transacción para los intermediarios financieros.
- *Transformar la banca de desarrollo.* La principal dificultad que enfrenta la banca de desarrollo en México es que no tiene territorialidad, por lo que debe adaptarse para convertirse en una herramienta adecuada para los objetivos que se dio el gobierno. En ese sentido, además de sus funciones actuales y el rol predominante que tiene para el sistema de garantías, el factoraje y los proyectos actuales para financiar sectores específicos como el farmacéutico, el automotriz y autopartes, México podría considerar transformar esta banca para lograr mayor llegada a los actores económicos. En ese sentido la necesidad de adoptar un formato digital parece más lógica para transformarse en los hechos en un banco de “primer piso”. También se puede explorar que instituciones como NAFIN operen de forma selectiva en primer piso a través de la infraestructura de la banca comercial, sumiendo inicialmente los riesgos para inducir competencia, reducir tasas y ampliar el alcance territorial, sin duplicar estructuras existentes.
- *Crear un fondo nacional de financiamiento pyme con enfoque territorial y sectorial.* Con base en las brechas identificadas y la heterogeneidad del universo pyme, se recomienda establecer un fondo especializado que combine financiamiento público y privado bajo esquemas de *blended finance*. Este fondo permitiría canalizar recursos hacia sectores estratégicos o regiones rezagadas, mediante líneas diferenciadas de fondeo, garantías

parciales, asistencia técnica y donaciones condicionadas. Su diseño preliminar se presenta en el anexo de este informe.

- *Orientar las políticas de financiamiento para pymes hacia la innovación y el desarrollo tecnológico vinculado a las cadenas regionales de valor.* Uno de los objetivos que podría perseguir México es apoyar la adquisición de capacidades tecnológicas que permitan a las empresas insertarse en sectores dinámicos y sofisticados, fortaleciendo su posicionamiento dentro de las cadenas de suministro. Este proceso de escalamiento resulta clave en sectores estratégicos como el automotriz, el farmacéutico o el químico, en donde la proximidad geográfica importa mucho y los procesos de *nearshoring* probablemente se mantengan más allá de las circunstancias actuales.
- *Diseñar un marco regulatorio diferenciado y simplificado para el crédito pyme.* Uno de los principales obstáculos al acceso al financiamiento es la rigidez normativa que impone requisitos y trámites desproporcionales al perfil de riesgo de las pymes. Se recomienda avanzar hacia una regulación diferenciada que simplifique procesos y elimine las “letras chicas” tanto en el sistema bancario como en la banca de desarrollo. Esta flexibilización debe acompañarse de mejoras en la transparencia contractual y en los mecanismos de protección al usuario pyme. La propuesta cuenta con amplio respaldo entre actores públicos y privados, y puede articularse como parte de una estrategia nacional de financiamiento pyme.
- *Mejorar las tasas de interés.* Las coyunturas de incertidumbre suelen reflejarse en las tasas de interés más volátil, lo que termina siendo un riesgo grande tanto para los tomadores de crédito como para los bancos, y más para los créditos a largo plazo. Existen experiencias en la aminoración de esos riesgos para el sector privado con la intervención del Banco Central que asumiría esos riesgos. La herramienta de intercambio de tasas (*swap* de tasas) suele ser una herramienta valiosa cuando se busca fomentar un flujo de inversiones continuo en contextos de incertidumbre. En ese proceso, luego de realizar un préstamo productivo a tasa variable, el banco hace un *swap* con las autoridades monetarias por lo cual se cubre la variación de tasa. De esa forma, el sector privado puede trabajar con tasas fijas mientras los riesgos de la tasa variable son asumidos por el sector público. Ese instrumento es valioso cuando el objetivo es fomentar los préstamos a largo plazo, porque la tasa fija reduce el riesgo del deudor.
- *Fortalecer el financiamiento a través de las instituciones financieras no bancarias con criterios de rentabilidad social.* Es necesario consolidar y ampliar las políticas orientadas a las empresas más pequeñas e informales, que suelen acceder al crédito a través de SOFOME y *fintech*. Si bien estas entidades han crecido en cobertura, suelen tener tasas elevadas, lo que limita su efecto redistributivo. Por ello, se recomienda reforzar los esquemas de fondeo directo desde la banca de desarrollo hacia intermediarios no bancarios, incorporando por ejemplo criterios de rentabilidad social para canalizar financiamiento concesional hacia portafolios con impacto en inclusión financiera, sostenibilidad o equidad de género. Es necesario, en este sentido, fortalecer esta línea ya iniciada por NAFIN, que se ha constituido en una de las instituciones líderes en América Latina en financiamiento innovador, sostenible y de impacto, por ejemplo, a partir de la emisión del primer bono social en 2017.
- Para fortalecer el financiamiento a nivel subnacional:
 - Robustecer los marcos institucionales subnacionales para el desarrollo productivo. Es necesario que los gobiernos estatales y municipales diseñen e implementen sus políticas y programas de desarrollo productivo (Dini, Oddone y Rodríguez Vázquez, 2024) de una manera más articulada con potenciales instrumentos de financiamiento. Esto requiere instancias de coordinación territorial, plataformas de articulación público-privada y mecanismos de planificación alineados con los sectores económicos con más potencial. La experiencia del País Vasco muestra cómo una arquitectura institucional robusta permite movilizar recursos hacia objetivos concretos de innovación, transición ecológica e inclusión productiva.

- Promover esquemas financieros de cercanía, con ejecución desde lo local. La expansión de programas como las cajas municipales de ahorro y crédito en el Perú o CrediAmigo en el Brasil demuestra que es posible llegar a segmentos tradicionalmente excluidos mediante modelos descentralizados, anclados en actores locales y ajustados a la informalidad económica. México podría explorar la creación de mecanismos de financiamiento, como fondos regionales o líneas de crédito territorializadas, priorizando sectores estratégicos, regiones rezagadas y grupos subatendidos como mujeres o jóvenes emprendedores en línea con la propuesta holística del Plan México.
- Acelerar la digitalización territorial del sistema financiero. La masificación de tecnologías como Pix en el Brasil muestran que es posible ampliar el acceso financiero y cerrar brechas de información territorial mediante soluciones digitales inclusivas. Se recomienda escalar estas iniciativas y consolidar alianzas con actores tecnológicos para construir sistemas de identidad digital, priorizando zonas con baja bancarización y alta informalidad.

V. Propuesta para un fondo nacional de financiamiento pyme

El fortalecimiento del financiamiento a pymes en México requiere soluciones que vayan más allá de la ampliación de la oferta bancaria tradicional. Para alcanzar el objetivo nacional de elevar al 30% la proporción de pymes con acceso a crédito —lo que implica duplicar los niveles actuales— no basta con ajustar la oferta y demanda existentes: se torna necesario establecer un instrumento especializado, flexible y con capacidad de movilizar recursos públicos y privados hacia segmentos subatendidos. Por ello, se propone la creación de un fondo nacional de financiamiento pyme con enfoque de financiamiento combinado (*blended finance*), que permita integrar y movilizar recursos públicos, privados e internacionales con una lógica de impacto productivo y territorial.

Este fondo responde a una necesidad estructural. El sistema financiero mexicano, caracterizado por la ausencia de una banca pública de primer piso y una limitada cobertura efectiva de la banca de desarrollo, no logra cubrir adecuadamente la demanda latente de financiamiento que presentan las pymes. Dichas empresas enfrentan barreras estructurales derivadas del tamaño, informalidad, localización o actividad económica, que les impiden acceder al crédito tradicional. Un fondo especializado permitiría ampliar y diversificar la oferta crediticia, adaptando instrumentos a necesidades específicas y generando condiciones favorables para la productividad, la innovación tecnológica y la inclusión financiera. Asimismo, es imprescindible que este fondo se acompañe por servicios integrales como capacitación, asesoría técnica especializada, soporte tecnológico, promoción comercial, articulación productiva e internacionalización para maximizar su impacto real en el desarrollo empresarial (Espinosa, 2025a). A continuación, se presentan algunos aspectos a considerar para la constitución de un fondo nacional de financiamiento pyme.

A. Naturaleza y objetivos del fondo nacional pyme

El fondo debe concebirse como un instrumento financiero público-privado orientado a catalizar el financiamiento a empresas de menor tamaño en sectores estratégicos o regiones rezagadas. Sus objetivos no se limitan a aumentar los volúmenes de crédito, sino que deben incluir: i) la movilización de capital privado mediante instrumentos de mitigación de riesgo; ii) el fortalecimiento de capacidades productivas locales; y iii) la generación de evidencia para el escalamiento de instrumentos. En este sentido, el fondo podría constituirse en un laboratorio de soluciones financieras para el desarrollo, con un fuerte componente de aprendizaje institucional.

B. Fondo y mecanismos operativos

El fondo podría operar bajo un modelo de financiamiento combinado (*blended finance*), articulando líneas de crédito concesional, garantías parciales, asistencia técnica y subsidios. Estas herramientas podrían constituirse y hospedarse en la banca de desarrollo (NAFIN, por ejemplo) y canalizarse a través de instituciones financieras privadas (banca múltiple y no bancaria), en función de su especialización y cobertura territorial.

Los recursos del fondo deberían provenir de múltiples fuentes. Por el lado público, se podrían contemplar partidas presupuestarias específicas, fondos extrapresupuestarios y mecanismos regulatorios como reducciones condicionadas del encaje legal (siguiendo el ejemplo de las líneas de créditos para la inversión productiva en la Argentina, aunque siempre considerando cuidadosamente la viabilidad regulatoria y operativa de estos mecanismos cuasifiscales en el contexto mexicano). Desde el sector privado, podrían sumarse bancos comerciales, fondos de inversión y plataformas *fintech* interesadas en ampliar su base de clientes bajo esquemas de menor riesgo. El sector internacional, en particular bancos de desarrollo como el CAF o el BID, puede aportar financiamiento concesional y garantías. Por último, el fondo podría captar recursos de donantes internacionales y organizaciones filantrópicas para actividades de asistencia técnica y creación de capacidades, especialmente en actividades críticas como fortalecimiento institucional, digitalización empresarial y creación de capacidades técnicas y gerenciales.

En este sentido, el fondo podría estructurarse bajo una lógica de financiamiento combinado que incluya:

- Créditos a tasas preferenciales canalizados por banca comercial, banca de desarrollo y entidades financieras no bancarias (instituciones financieras no bancarias).
- Garantías parciales para cubrir riesgos de primera pérdida.
- Fondos no reembolsables para asistencia técnica, digitalización o mejoras de gestión.
- Bonificaciones o subsidios temporales para impulsar sectores estratégicos o poblaciones vulnerables.

La experiencia del FOGAPE en Chile resulta particularmente valiosa, ya que combinó garantías con reglas claras de asignación, criterios de sostenibilidad e incentivos a la banca para ampliar la cobertura sin distorsionar el mercado. Un modelo similar, adaptado al contexto mexicano, permitiría avanzar sin duplicar esfuerzos y complementando los programas ya existentes.

NAFIN podría desempeñar un papel activo en la operación de primer piso mediante la infraestructura de la banca comercial, utilizando sus capacidades analíticas y operativas, asumiendo inicialmente riesgos para posteriormente compartirlos con la banca comercial (Espinosa, 2025a). Esto permitirá fomentar la competencia y mejorar las condiciones financieras para las pymes. Como se ha mencionado durante las entrevistas, ir a través de la banca comercial también contribuirá a evitar la percepción asistencialista, la mora y garantizar la sostenibilidad del fondo, ya que es crucial que el financiamiento sea percibido claramente como proveniente del sistema financiero formal, independientemente de su origen público o privado. Y, como diversos entrevistados han resaltado, es clave utilizar la infraestructura existente del sistema financiero y no generar duplicaciones.

C. Gobernanza y criterios de asignación

La gobernanza del fondo debe asegurar una gestión eficiente, transparente y alineada con las necesidades territoriales. Para las cuestiones estratégicas en lo que atañe a la gobernanza del fondo, es importante que sea un órgano multisectorial, operado por NAFIN y con representación del gobierno federal (Presidencia, Secretaría de Economía, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, entre otras instituciones), gobiernos estatales, banca comercial, organizaciones empresariales y expertos independientes, garantizando transparencia y rendición de cuentas. Este órgano podría depender del consejo o comité multisectorial para coordinar la política nacional de financiamiento pyme, recomendado en el apartado anterior.

La coordinación interinstitucional será crucial, incluyendo no solo entidades financieras, sino también organismos gubernamentales y actores locales, para eliminar las barreras regulatorias e institucionales que dificultan actualmente el acceso al crédito pyme.

Los recursos del fondo se podrían asignar conforme a criterios estratégicos claramente definidos, orientados a superar los desafíos específicos identificados:

- Dar prioridad a empresas pequeñas y medianas ubicadas en regiones rezagadas o en sectores productivos estratégicos para el país.
- Definir criterios de asignación estratégica, por ejemplo, ambientales, sociales y de gobernanza, incluyendo condiciones preferenciales por sostenibilidad ambiental, inclusión de género y formalización laboral.
- Fomentar el escalamiento tecnológico y la inserción en sectores regionales y globales dinámicos como automotriz, farmacéutico, químico y agroindustrial, aprovechando el contexto favorable del *nearshoring* con los Estados Unidos y otros países que manifiesten su interés.

Se podrían desarrollar líneas específicas para empresas con menos de 100 trabajadores¹² en estados seleccionados, acompañadas de asistencia técnica y garantías, así como esquemas para facilitar la incorporación de proveedores locales en cadenas industriales estratégicas.

D. Factibilidad, despliegue territorial y escalamiento

Para una implementación exitosa del fondo se recomienda, en primer lugar, realizar un informe de factibilidad detallado. El diseño y la implementación del fondo requiere una evaluación detallada de riesgos fiscales, sostenibilidad financiera y posibles distorsiones de mercado. A continuación, es clave adoptar un enfoque progresivo, comenzando con pilotos regionales que permitan evaluar resultados y ajustar tanto la estructura institucional como los instrumentos financieros. Esta estrategia territorializada asegurará el aprendizaje institucional, el desarrollo de capacidades locales y la pertinencia territorial (Espinosa, 2025b).

Estos pilotos regionales deberán evaluar no solo la eficiencia financiera sino también la eficacia de los componentes no financieros, como capacitación, asistencia técnica, articulación comercial e internacionalización. Se deberán establecer mecanismos concretos de seguimiento y evaluación, incluyendo indicadores específicos, responsables claros y plazos definidos para asegurar una efectiva rendición de cuentas y aprendizaje continuo. Finalmente, el fondo podría integrarse —y eventualmente fondearse— con estrategias nacionales de financiamiento para el desarrollo, tales como esquema de pagos por resultados, bonos verdes o sociales, inversión público-privada y fondos temáticos alineados con los ODS.

El Fondo Nacional de Financiamiento pyme propuesto no se debería limitar a ofrecer crédito, sino que apunta a solucionar fallas específicas del ecosistema financiero público mexicano. Al combinar recursos públicos y privados con asistencia técnica integral y mecanismos de coordinación institucional, con este fondo se busca implementar un instrumento alineado al Plan México, que contribuya a transformar la productividad y competitividad de las pymes mexicanas.

¹² Se propone este umbral ya que las empresas con menos de 100 trabajadores suelen enfrentar las mayores dificultades de acceso al crédito y representan el límite superior de las empresas medianas según algunas clasificaciones.

VI. Conclusiones

El análisis presentado en este documento confirma que el financiamiento constituye un cuello de botella central para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en México. A pesar de los avances registrados en las últimas décadas, el acceso al crédito sigue siendo insuficiente y desigual, tanto en términos sectoriales como territoriales. Esta limitación condiciona la capacidad de las pymes para innovar, integrarse en cadenas de valor, generar empleo de calidad y contribuir a la transformación productiva en el país.

En primer lugar, se observa que el ecosistema de financiamiento pyme en México permanece fragmentado. El crédito al sector privado es bajo en comparación internacional y la estructura del sistema financiero está dominada por un número reducido de bancos comerciales, con fuerte concentración geográfica y sectorial. La banca de desarrollo cumple un papel relevante, aunque limitado en escala y alcance territorial, mientras que los intermediarios no bancarios (SOFOME, SOCAP, SOFIPO) y las *fintech* han crecido, pero todavía sin la profundidad necesaria para transformar el panorama general de inclusión financiera.

En segundo lugar, las políticas públicas desplegadas en las últimas dos décadas han generado instrumentos valiosos —factoraje, esquemas de garantías, programas de capacitación y apoyo a la innovación—, pero su efectividad se ve mermada por la dispersión institucional, la falta de coordinación intergubernamental y la ausencia de metas integrales y verificables. Los esfuerzos aislados no han logrado revertir las brechas persistentes, especialmente en las pequeñas empresas y en los territorios con menor densidad institucional y productiva.

En tercer lugar, las desigualdades territoriales siguen siendo un obstáculo estructural. La mayor parte del financiamiento se concentra en las grandes ciudades y en los sectores más dinámicos, mientras que regiones más rezagadas y pymes informales permanecen excluidas. La evidencia internacional muestra que la dimensión subnacional es clave para ampliar el alcance de la inclusión financiera: experiencias como las del País Vasco, las cajas municipales de ahorro y crédito en el Perú o CrediAmigo en el Brasil subrayan la importancia de articular financiamiento con estrategias de desarrollo regional, instituciones de proximidad y modelos innovadores de crédito adaptados al territorio.

En cuarto lugar, el financiamiento debe concebirse no solo como un mecanismo de liquidez de corto plazo, sino como una palanca estratégica para la transformación productiva. Es indispensable que las pymes cuenten con instrumentos financieros que les permitan avanzar hacia la digitalización, la

innovación tecnológica y la sostenibilidad. La transición hacia una economía más competitiva, resiliente y verde requiere ampliar los horizontes del financiamiento más allá del capital de trabajo.

En este contexto, el Plan México: Estrategia de Desarrollo Económico Equitativo y Sustentable para la Prosperidad Compartida establece una meta ambiciosa: alcanzar un 30% de financiamiento efectivo a las pymes. Para lograrlo, el país necesita avanzar en una agenda integral que incluya: i) la creación de un consejo multisectorial para coordinar la política nacional de financiamiento pyme; ii) un programa nacional de educación y alfabetización financiera con visión territorial; iii) la ampliación y flexibilización de esquemas de garantía; iv) una regulación diferenciada para el crédito pyme; y (v) una estrategia de territorialización del financiamiento, que permita atender a los segmentos más rezagados de manera sostenible.

Finalmente, el documento propone crear un fondo nacional de financiamiento pyme con enfoque de financiamiento combinado (*blended finance*), con el que se puedan movilizar recursos públicos, privados e internacionales con criterios sectoriales y territoriales. Este fondo representa una oportunidad para superar las limitaciones estructurales del sistema financiero mexicano, catalizar nuevas inversiones productivas y fortalecer las capacidades empresariales en sectores estratégicos y regiones con menor acceso a servicios financieros.

Bibliografía

- Administración de Comercio Internacional. (s.f.). *USMCA automotive sector: explore the USMCA's impact on the automotive sector*. United States Department of Commerce. <https://www.trade.gov/usmca-auto-report?utm>
- Arbache, J., Tiusabá, J., Vidal, R., Endo, C. y Zapata, Á. (2024). *Las pymes en Brasil*. CAF Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/2204>
- Asociación Naciones del Sudeste Asiático. (2022). *ASEAN SMEs' integration in global value chains*. <https://asean.org/wp-content/uploads/2022/11/ASEAN-SMEs-Integration-in-GVCs.pdf>
- AuraQuantic. (2025). *Digital Spain 2025: a boost for SMES*. <https://www.auraquantic.com/blog/digital-spain-program/>
- Bahri, A. y Lugo, M. (2020). Trumping capacity gap with negotiation strategies: The Mexican USMCA negotiation experience. Borrador. A ser publicado en *Journal of International Economic Law*, 23(1). <https://wtochairs.org/sites/default/files/Sample%20Reading%20202.pdf>
- Banco Asiático de Inversión en Infraestructura. (2022). *AiIB firma un fondo de \$200 millones con TSKB para esfuerzos de mitigación climática*. ESG News. <https://esgnews.com/es/aiib-firma-un-fondo-de-200-millones-con-tskb-para-esfuerzos-de-mitigaci%C3%B3n-clim%C3%A1tica/>
- Banco Bilbao Viscaya Argentaria y Asociación Mexicana de Parques Industriales. (2024). *Encuesta BBVA Research-AMPIP*. <https://blog.frontierindustrial.mx/nearshoring-en-mexico-impulsara-llegada-100-empresas-2025>
- Banco Central del Brasil. (2024). *What is Pix?* https://www.bcb.gov.br/en/financiestability/pix_en
- Banco de Desarrollo de Pequeñas Industrias de la India. (2011). *The Global Best Banking Practices in MSME Financing and Development*. <https://www.sidbi.in/uploads/publicationreport/The-Global-Best-Banking-Practices-in-MSME-Financing-and-Development-Policy-Paper-Series-2011.pdf>
- Banco de México. (2014). *Reporte sobre el Sistema Financiero 2014*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/%7B12A1E812-8A23-B445-EB93-82A44ED45B85%7D.pdf>
- Banco de México. (2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (pyme)*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-l/%7B1C74E16B-F3D9-DBA7-6E7E-80C130C76599%7D.pdf>
- Banco de México. (2021). *Indicadores básicos de créditos a las pequeñas y medianas empresas. datos a marzo de 2021*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/%7BD50011D6-98BB-1D8A-85C6-C635535A04DE%7D.pdf>
- Banco de México. (2022). *Reporte de estabilidad financiera*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/%7BC91285A1-2305-6839-FCD2-D310D5D70749%7D.pdf>
- Banco de México. (2024). *Comunicado de prensa: evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre julio-septiembre de 2024*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/evolucion-trimestral-del-financiamiento-a-las-empr/%7B42728881-0B30-FF2E-F5B0-95630AB38B98%7D.pdf>

- Banco de México. (2025a). *Evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre octubre-diciembre de 2024*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/evolucion-trimestral-del-financiamiento-a-las-empr/%7B41E9A188-3BBF-92FE-3901-BFCF227A03C1%7D.pdf>
- Banco de México. (2025b). *Reporte sobre las economías regionales. Enero-marzo 2025*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/%7B06F3EEE4-4F24-EABE-37F1-FB58A291B264%7D.pdf>
- Banco do Nordeste. (2023). *CrediAmigo 25 anos: a trajetória do programa de microcrédito urbano do Banco do Nordeste*.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). *Instrumentos de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe durante el Covid-19*. <http://dx.doi.org/10.18235/0002361>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2025). *El BID, aliado del Gobierno mexicano en el fomento del nearshoring*. <https://www.iadb.org/es/noticias/el-bid-aliado-del-gobierno-mexicano-en-el-fomento-del-nearshoring>
- Banco Mundial. (s.f.). *Enterprise Survey*. <http://www.enterprisesurveys.org>
- Banco Mundial. (2022). *Creating markets in Honduras: country private sector diagnostic - Executive Summary (2)*. Country Private Sector Diagnostic. <https://www.ifc.org/en/insights-reports/2022/cpsd-honduras>
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2023). *Estatutos del BNDES*. https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_es/Institucional/BNDES/estatutos.html
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2024a). *BNDES lanza programa para impulsar inversiones en bosques nativos*. Green Finance LAC. <https://greenfinancelac.org/es/recursos/novedades/bndes-lanza-programa-para-impulsar-inversiones-en-bosques-nativos-en-el-pais/>
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2024b). *BNDES signs agreement with French AFD on green and sustainable infrastructure projects*. <https://greenfinancelac.org/resources/news/bndes-signs-agreement-with-french-afd-on-green-and-sustainable-infrastructure-projects/>
- Bayerische Motoren Werke Group. (2024, 3 de abril). *BMW Group incrementa la producción de vehículos eléctricos en la red de producción global: la plataforma "Neue Klasse" también se construirá en la planta de San Luis Potosí*. <https://www.press.bmwgroup.com/mexico/article/detail/T0408278ES>
- Becerril, M. (2025). México capta más de 1,500 mdd en inversiones automotrices en 2025. *Revista digital Petróleo&Energía*. <https://petroleoenergia.com/industrias/automotriz/mexico-capta-mas-de-1500-mdd-en-inversiones-automotrices-en-2025/>
- Bloch, R. y Granato, L. (2007). Las pymes y el acceso al crédito. *OIDLES Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social*, 1(3). <https://www.desarrolloyeconomiasocial.com/index.php/oidles/article/view/674>
- Bruhn, M. y Love, I. (2014). The real impact of improved access to finance: evidence from Mexico. *Journal of Finance*, 69(3), pp. 1347-1376. <https://doi.org/10.1111/jofi.12091>
- CAF Banco de Desarrollo de América Latina. (2020). Mecanismos alternativos de financiamiento a pymes en México: los casos de cadenas productivas, garantías (NAFIN) y arrendamiento (UNIFIN). *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva* (35). https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1592/Mecanismos_alternativos_de_financiamiento_a_pymes_en_Me%CC%81xico_los_casos_de_Cadenas_Productivas%2C_garanti%CC%81as_%28Nafin%29_y_arrendamiento_%28Unifin%29.pdf?isAllowed=y&sequence=1&utm
- CAF Banco de Desarrollo de América Latina. (2023). Las pymes en México. *Serie Las pymes en América Latina y el Caribe*. https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/2132/CAF_pymes_MEXICO.pdf?sequence=10
- Cagua, R. (2025). Factores que limitan la oferta de financiamiento a las pymes en Ecuador en la última década. *Ciencias Administrativas*, 13(26). <https://doi.org/10.24215/23143738e164>
- Cámara Nacional de la Industria Textil. (2024). *La importancia de las pymes textiles: empleo, innovación y desarrollo sostenible*. <https://canaintex.org.mx/la-importancia-de-las-pymes-textiles-empleo-innovacion-y-desarrollo-sostenible/>
- Centro Mexicano de Derecho Ambiental. (2019). *Promoción de la Economía Circular en el sector moda y textil en México*. https://www.cemda.org.mx/wp-content/uploads/2019/08/CEM_moda_publicaci%C3%B3n.pdf
- Cerda, R. y Villafuerte, S. (2025). Indefinición sobre llegada de Tesla provoca cierre de empresa en Nuevo León. *Milenio Negocios*. <https://www.milenio.com/negocios/indefinicion-llegada-tesla-provoca-cierre-empresa-nl>
- Club de Bancos para el Desarrollo. (2023). *IDFC Green Finance Mapping 2023*. <https://www.idfc.org/wp-content/uploads/2023/09/idfc-gfm-2023-4pager-august-29-clean.pdf>
- Club de Bancos para el Desarrollo. (2024). *IDFC Green Finance Mapping 2024*. <https://www.idfc.org/wp-content/uploads/2024/11/idfc-gfm-2024.pdf>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024a). *Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe, 2024* (LC/PUB.2024/15-P). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/80641-panorama-politicas-desarrollo-productivo-america-latina-caribe-2024-como>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024b). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2024*. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/ab168ebe-f0f3-43a5-b927-6dd8f4314a4b/content>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024c, 19 de junio). Se realizó el encuentro regional 'El rol de los gobiernos subnacionales en la promoción de iniciativas de articulación productiva territorial'. *Nota informativa*. <https://www.cepal.org/es/notas/se-realizo-encuentro-regional-rol-gobiernos-subnacionales-la-promocion-iniciativas>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2025: movilización de recursos para el financiamiento del desarrollo* (LC/PUB/2025-12-P). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/add76980-6b1b-468d-aec1-9c4a72e3d7a0/content>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2024a). *Reporte de Ahorro Financiero y Financiamiento a Junio de 2024*. <https://www.gob.mx/cnbv/articulos/reportes-de-ahorro-financiero-y-financiamiento-a-junio-de-2024?idiom=es>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2024b). *Panorama Anual de Inclusión Financiera con datos al cierre de 2022 (2023)*. https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Anexos%20Inclusi%C3%B3n/Financiera/Panorama_2023.pdf
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (2024). *Anuario Estadístico 2023*. https://www.condusef.gob.mx/documentos/estadistica/estad2023/ANUARIO_2023.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo. (2016). *La transformación estructural y la política industrial*. https://unctad.org/es/system/files/official-document/gds2016d1_es.pdf
- Contreras, J. (2024). *Restricting imports of Mexican vehicles will harm US manufacturers*. Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2024/restricting-imports-mexican-vehicles-will-harm-us-manufacturers?utm>
- Corporación Financiera Internacional. (2024). *IFC Invests in Nexxus to Expand Access to Finance for SMEs and Support Nearshoring Opportunities in Mexico*. Banco Mundial. <https://www.ifc.org/en/pressroom/2024/ifc-invests-in-nexus-to-expand-access-to-finance-for-smes-and-support-nearshoring-opportunities-in-mexico?utm>
- Covarrubias Valdenebro, J. (2014). Explosión de la Industria Automotriz en México: de sus encadenamientos actuales a su potencial transformador. *Análisis (1/2014)*. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10645.pdf>
- DATAMEXICO. (s.f.). ¿Qué es DataMéxico? Secretaría de Economía, Gobierno de México. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/>
- De la Torre, A., Martínez Pería, M. y Schmukler, S. (2010). Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending. *Journal of Banking & Finance*, 34(9). <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0378426610000786>
- De Jesús González, J., Valdés Medina, F. y Saavedra García, M. (2021). Factores de éxito en el financiamiento para pymes a través del *Crowdfunding* en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF*, 16(2). <https://doi.org/10.21919/remef.v16i2.471>
- Dini, M., Oddone, N. y Rodríguez Vázquez, H. (2024). Guía para el diseño de programas y proyectos subnacionales de desarrollo productivo. *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2024/7). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/68859-guia-diseno-programas-proyectos-subnacionales-desarrollo-productivo>
- Dini, M. y Stumpo, G. (Coords.). (2020). Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2019/20). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2c7fec3c-c404-496b-a0da-e6a14b1cee48/content>
- Dini, M., Oddone, N. y Rodríguez Vázquez, H. (2024). Guía para el diseño de programas y proyectos subnacionales de desarrollo productivo. *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2024/7). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/68859-guia-diseno-programas-proyectos-subnacionales-desarrollo-productivo>
- Empresa Exterior. (2024). *Key trends for SMEs in 2025: the AI revolution and the collaborative economy*. <https://en.empresaexterior.com/art/95379>
- Espinosa, M. L. (2025a). *La Nacional Financiera que México requiere con urgencia* [manuscrito no publicado].
- Espinosa, M. L. (2025b). *La banca de desarrollo que los países centroamericanos necesitan para un nuevo estilo de desarrollo* [manuscrito no publicado].

- Esquivel, G. y Silva, S. (2025). *Hacia un desarrollo productivo sostenible en América Latina: métodos y estrategias para priorizar sectores clave* (LC/MEX/TS.2025/2). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/66e8042a-d253-4114-8b6a-26ca262ba9a4>
- Fenton Ontañón, R. y Padilla Pérez, R. (2012). Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México. *Serie Estudios y Perspectivas*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Comisión Nacional Bancaria y de Valores. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/227b70a9-ed0b-4398-afdc-49c8ac3a9d40/content>
- Fernández Gómez, J. y Larrea Basterra, M. (2021). Fostering green financing at the subnational level: The case of the Basque Country. *Ekonomiaz* (99) 1º semestre. https://www.researchgate.net/publication/388575653_Fostering_green_financing_at_the_subnational_level_The_case_of_the_Basque_Country
- Flores, L. (2024a). Banca comercial tiene poco interés en ofrecer crédito a las pymes: Nafin. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/estados/banca-comercial-poco-interes-ofrecer-credito-pymes-nafin-20241022-731124.html>
- Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado. (2025). *Sitio web*. <https://www.fovissste.gob.mx/>
- Forbes México. (2024). Banregio celebra 30 años de trayectoria en el mercado financiero mexicano. *Economía y Finanzas*. <https://forbes.com.mx/ad-banregio-celebra-30-anos-mercado-financiero-mexicano/>
- Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico. (2014). Integrating SMEs into Global Value Chains: Policy Principles and Best Practices. *Issues Paper* (6). APEC Policy Support Unit. https://www.apec.org/docs/default-source/publications/2014/5/integrating-smes-into-global-value-chains-policy-principles-and-best-practices/integrating-smes-into-gvcs-final-21apr.pdf?sfvrsn=2b6929d_1
- Garrido, C. (2011). Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: oportunidades y desafíos (LC/W.421). *Documentos de proyectos*. Programa de Cooperación CEPAL-AEDCI. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3896>
- Garrido, C. (2022). *México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring*. (LC/MEX/TS.2022/15/-*). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/90924f0e-8f9b-4b16-bd6d-fd3a3c5c4ef0>
- Gereffi, G. (2025). *Nearshoring in Mexico: diverse options for industrial upgrading* (LC/MEX/TS.2025/1). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/7c99976b-ea81-42ea-915d-aa21130c8ef7/content>
- Gobierno de México. (2025a). *Plan Nacional de Desarrollo 2025-2030*. Presidencia de la República. <https://www.gob.mx/presidencia/documentos/plan-nacional-de-desarrollo-2025-2030-391771>
- Gobierno de México. (2025b). *Plan México. Estrategia de desarrollo económico equitativo y sustentable para la prosperidad compartida* [primer borrador]. <https://www.planmexico.gob.mx/>
- Gobierno de México. (2025c). *MYPYEMEXM*. <https://mipymes.economia.gob.mx/>
- Gobierno de México. (2025d). *Hecho en México*. <https://hechoenmexico.economia.gob.mx/>
- Goldstein, A. (2011). Financing small and medium enterprises in Mexico. *OECD Development Centre Working Papers* (293). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/5kg3nh1j6d9r-en>
- Gómez G., Mena A. y Beltrán López R. (2020). Estudio de los factores determinantes del crecimiento de las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú. *Contaduría y Administración* (64/3). pp. 1-19. <http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/1596>
- Gómez-Galvarriato A. (2024). Ni Sur, ni Norte: la industria textil mexicana en la historia global del algodón. *Revista H-industria* (34/18). http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/econ/collection/hindustria/document/hindustria_v18_n34_04
- González, L. (2025). General Motors trasladará de México a EU producción de dos SUV's. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/empresas/general-motors-trasladara-mexico-eu-produccion-dos-suv-s-20250610-763127.html>
- Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre y Banco Interamericano de Desarrollo. (2002). Un donante multilateral supera las presiones de desembolso: historia de microfinanciamiento en el Banco do Nordeste del Brasil. *Revista Enfoques* (23). <https://documents1.worldbank.org/curated/en/887471468015866941/pdf/334530SPANISH0FocusNote1231sp.pdf>
- Heredia Zurita A. y Dini, M. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina* (LC/TS.2021/29). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. https://eulacfoundation.org/system/files/digital_library/2023-07/s2100104_es.pdf
- Holland & Knight México. (2025, 7 de marzo). Exclusión de aranceles para productos originarios del T-MEC. *Holland & Knight Alert*. <https://www.hklaw.com/es/insights/publications/2025/03/exclusion-de-aranceles-para-productos-originarios-del-tmec>

- Industria Nacional de Autopartes y Corporación Financiera Internacional. (2025). *Programa de Desarrollo de Proveedores*. <https://ina.com.mx/wp-content/uploads/2025/01/INA-e-IFC-presentan-el-Programa-de-Desarrollo-de-Proveedores-1-1.pdf>
- Inserra, E. (2023). MIPyMES y la llave para el financiamiento. *News IMEF*. <https://www.revista.imef.org.mx/articulo/mipymes-y-la-llave-para-el-financiamiento/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (s.f.). *INEGI*. <https://www.inegi.org.mx/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2025). *Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas ENAFIN 2024*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enafin/2024/doc/Presentacion_ENAFIN.pdf
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2022). *Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas ENAFIN 2021*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enafin/2021/doc/Presentacion_ENAFIN.pdf
- Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (2025). *Derechohabientes*. Gobierno de México. <https://portalmx.infonavit.org.mx/>
- Juárez, E. y González, L. (2025b). Plan México establece mayor financiamiento para las pymes. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/el-empresario/plan-mexico-establece-mayor-financiamiento-pymes-20250113-741832.html>
- Jung, J. y Katz, R. (2025). *Impacto económico de la inteligencia artificial en América Latina: transformación tecnológica y rezago en materia de inversión y capacidades laborales* (LC/TS.2025/37/Rev.1). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/81909-impacto-economico-la-inteligencia-artificial-america-latina-transformacion>
- Kratz, A. y Goujon, R. (2024). *Full circle: Mexico's resurgence amid US-China trade frictions*. Rhodium Group. <https://rhg.com/research/full-circle-mexicos-resurgence-amid-us-china-trade-frictions/>
- Kulfas M. (2018). *Banca de desarrollo e inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas: un estudio a partir de los casos de la Argentina, Colombia, Costa Rica y el Perú* (LC/TS.2018/109). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f7c1de3f-8f45-4978-8911-f96d2af555fe/content>
- Latinus. (2025). *Sheinbaum pide esfuerzo mayor a la banca para bajar tasas de interés y otorgar crédito a las pymes*. <https://latinus.us/mexico/2025/5/9/sheinbaum-pide-esfuerzo-mayor-la-banca-para-bajar-tasas-de-interes-otorgar-credito-las-pymes-claro-que-se-puede-asegura-141614.html>
- Lecouna Valenzuela, R. (2009). El financiamiento a las pymes en México: La experiencia reciente. *Economía UNAM*, (6/17). https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=s1665-952x2009000200004&script=sci_arttext
- Leon, J. (2017). *Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú Experiencia de la Banca de Desarrollo* (LC/TS.2017/116). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/0ada2532-7973-44be-afa4-edde3a618dbf>
- León, G. y Saavedra, M. L. (2018). El financiamiento de las pymes en México: análisis del crédito bancario y fuentes alternativas. *Revista de Economía*, 35(91), pp. 9-35.
- López, P. (2011). La experiencia mexicana de Banca de Fomento: Nacional Financiera entre 1940 y 1982. En Rougier, M. (Comp.), *La banca de desarrollo en América Latina: luces y sombras en la industrialización de la región*. <https://www.fondodeculturaeconomica.com/Ficha/9789505578924/F>
- López Ayllón, S. (Coord.). (2024). *Hacia una política pública para la inclusión financiera: oportunidades y retos para México. Proyecto de colaboración Finanzas más incluyentes: construyendo sobre las experiencias en México y Brasil*. Nu México Financiera, S.A. de C.V., Embajada de Brasil en México, LIDIA - Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, Siglo XXII Derecho y Tecnología. https://international.nubank.com.br/wp-content/uploads/2024/12/Hacia-una-politica-publica-para-la-inclusion-financiera_-oportunidades-y-retos-para-Mexico.pdf
- Martínez, J. M., Pérez de Lema, D. y Hernández, F. (2008). Restricciones financieras y crecimiento de las pymes en México. *Revista Latinoamericana de Administración* (41), pp. 65-80.
- Mena, L. (2022). *El rol del BNDES en la política industrial brasileña*. Universidad Torcuato Di Tella. https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/20.500.13098/11552/MEI_Mena_2022.pdf
- Mori, V. (2025). *Situación actual de la educación financiera de las pymes en América Latina y perspectivas hacia el futuro: una revisión*. Universidad de Azuay. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/15524>
- MundoGeo. (2024). *Eve anuncia R\$ 500 millones del BNDES para financiar la fábrica de eVTOL*. <https://mundogeo.com/es/2024/10/15/eve-anuncia-r-500-millones-del-bndes-para-financiar-la-fabrica-de-evtol/>
- Muñoz, G. (2019). *Política pública pyme en México: el Instituto Nacional del Emprendedor*. Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) – Unidad Azcapotzalco.
- NTTData y MIT Technology Review. (2025) *La inteligencia artificial en América Latina 2025: la ola de la IA generativa como catalizador de negocios*. <https://ar.nttdata.com/insights/studies/ia-generativa-como-catalizador-negocios>

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2019). *Integrating Southeast Asian SMEs in Global Value Chains*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/en/publications/integrating-southeast-asian-smes-in-global-value-chains-enabling-linkages-with-foreign-investors_016ecfa0-en.html
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2023a). *Recommendation of the council on SME financing*. OECD Publishing. <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0493#mainText>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2023b). *OECD SME and entrepreneurship outlook 2023*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/342b8564-en>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2024a). *Estudio económico de México*. OECD Publishing.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2024b). *OECD digital for SMEs global initiative*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/en/networks/oecd-digital-for-smes-global-initiative.html>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2024c). *Financing SMEs and entrepreneurs 2024: an OECD scoreboard*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/fa521246-en>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2025). *OECD Financing SMEs and entrepreneurs scoreboard 2025 highlight*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/04/oecd-financing-smes-and-entrepreneurs-scoreboard-2025-highlights_e7caeca1/64c9063c-en.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Banco de Desarrollo de América Latina y Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2024). *Índice de políticas para pymes: América Latina y el Caribe 2024. Hacia una recuperación inclusiva, resiliente y sostenible*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/807e9eaf-es>
- Padilla Pérez, R. y Fenton Ontañón, R. (2013). Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México. *Revista de la CEPAL* (111), pp. 7-21. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/cfe72ea5-9ba9-4761-8b7b-f573848d6289/content>
- Pavón, J. (2010). El financiamiento de las pymes en México: fuentes y limitaciones. *Estudios Empresariales* 2(1), pp. 45-60.
- Ravioli, M. (2019). *La línea de crédito para la inversión productiva (LCIP): su impacto en el crédito comercial*. Tesis de maestría en economía y desarrollo industrial. Universidad Nacional de Mar del Plata. <https://repositorio.uns.edu.ar/handle/UNGS/734>
- Rodil Marzábal, O. y Gómez Pérez, A. L. (2021). La inserción del sector textil de México, Estados Unidos y China en las cadenas globales de valor. *Revista Economía y Desafíos del Desarrollo*, año 4 (1/7). Universidad Nacional de San Martín. <https://revistasacademicas.unsam.edu.ar/index.php/redd/article/view/1050>
- Saavedra, M. L., Milla, A. y Sánchez, J. (2012). Factores que limitan el financiamiento de las pymes en México: evidencia empírica. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 5(1), pp. 45-60.
- Saavedra, M. L. y Saavedra, M. (2016). Restricciones de financiamiento de las pymes en México: un estudio empírico. *Revista Contaduría y Administración* 61(4). 791-807. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.07.003>
- Secretaría de Economía. (2024). *Mipymes mexicanas: motor de nuestra economía*. Subsecretaría de Comercio Exterior, Unidad de Inteligencia Económica Global. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/923851/20240626_Dossier_MIPYMES_SALIDA_Interactivo_5_.pdf
- Stezano, F. (2018). Diagnóstico de micro, pequeñas y medianas empresas, políticas e instituciones de fomento en México. En M. Dini y G. Stumpo (Coords.), *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento* (LC/TS.2018/75 y LC/TS.2018/75/Rev.1). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/3bdab02d-aeb6-4a99-8198-2c06f5644855>
- Swissinfo. (2024). *Inseguridad y falta de infraestructura afectan nearshoring en México*. <https://www.swissinfo.ch/spa/inseguridad-y-falta-de-infraestructura-afectan-nearshoring-en-m%C3%A9xico>
- TechnologyHUB. (2024). *Implications of Mexico becoming the US's top trading partner*. <https://t-hub.mx/blog/296/implications-of-mexico-becoming-the-uss-top-trading-partner-for-smes-along-the-us-mexico-border>
- Tregear M. (2020). Limitantes endógenas al financiamiento bancario de las pyme mexicanas y el despliegue de políticas públicas (2000-2015). *Análisis Económico* (XXXV/90), septiembre-diciembre de 2020, pp.117-146. <https://analisiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/490>
- Utar, H., Zurita, A. C. y Ruiz, L. B. T. (2023). The US-China trade war and the relocation of global value chains to Mexico. *CESifo Working Paper* (10638). <https://www.cesifo.org/en/publications/2023/working-paper/us-china-trade-war-and-relocation-global-value-chains-mexico>

- Valdés Yáñez, R. M. (2021). La formalización y el financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en la última década. En G. González Chávez (Coord.), *Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico y la generación de empleos en México*. Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México. https://libros.iiec.unam.mx/sites/libros.iiec.unam.mx/files/2021-03/IMDE_GGC.pdf
- Villarreal, G. (2025). *Mexico leads as North America's top auto parts supplier*. ProMexico Industry – The information platform to invest in Mexico. <https://www.promexicoindustry.com/en/article/mexico-leads-as-north-america-s-top-auto-parts-supplier>
- Woyecheszen, S. (2017). *Inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas en la Argentina* (LC/TS.2018/21). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/22f51437-c769-4192-831a-01da57f265a9>

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) constituyen un pilar de la economía mexicana al generar empleo, dinamizar los territorios y fortalecer la resiliencia productiva. No obstante, enfrentan obstáculos estructurales que limitan su crecimiento, innovación e integración en cadenas de valor. El acceso al financiamiento es la principal restricción; la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2024 indica que el alto costo del crédito (25,8%) y la falta de financiamiento (20,7%) fueron los factores más críticos para las pymes en 2023. A este escenario se suman desafíos adicionales, como la baja alfabetización financiera, la limitada digitalización, la dispersión de programas de apoyo y una débil articulación de políticas fiscales, regulatorias y productivas, especialmente en los contextos subnacionales.

En este documento se examina el ecosistema de financiamiento público para pymes (integrado por la oferta, la demanda, la regulación y las políticas públicas) y se plantean recomendaciones para ampliar las garantías, simplificar los trámites y promover mecanismos financieros más inclusivos. También se subraya la importancia de impulsar esquemas de mediano y largo plazo que fortalezcan la productividad y resiliencia empresarial. Finalmente, se propone la creación de un fondo nacional de financiamiento pyme con el objetivo de alcanzar la meta del 30% de crédito establecida en el Plan México.