

La Paradoja del Crecimiento y las Limitaciones Estructurales de las PYMES Mexicanas: Una Mirada desde Nuevo León

The Growth Paradox and Structural Limitations of Mexican SMEs: A View from Nuevo León

Dr. José Luis Abreu; Dr. Antonio Carlos Cantú Villarreal & Dr. Pablo Guerra Rodríguez

Resumen. El artículo analiza la paradoja del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas, caracterizadas por una notable presencia cuantitativa y una marcada fragilidad estructural. A través de datos recientes del INEGI, la Secretaría de Economía y estudios especializados, se documenta cómo estas unidades económicas —a pesar de generar más del 70% del empleo y representar el 99.8% del tejido empresarial— operan mayoritariamente en condiciones de informalidad, escasa planeación estratégica y limitada profesionalización. El análisis se focaliza en el contexto regiomontano, donde la presión de un ecosistema altamente competitivo revela con mayor nitidez las debilidades internas de las PYMES. Se concluye que el desafío no reside en su proliferación numérica, sino en su transformación cualitativa, lo que exige políticas públicas articuladas, estructuras organizativas resilientes y una cultura empresarial adaptativa.

Palabras clave. PYMES mexicanas, paradoja del crecimiento, gestión empresarial, Nuevo León, informalidad, estructura organizacional

Abstract. This article explores the growth paradox of Mexican small and medium-sized enterprises (SMEs), which are highly prevalent yet structurally fragile. Drawing on recent data from INEGI, the Ministry of Economy, and specialized research, the study shows how these enterprises —despite generating over 70% of formal employment and representing 99.8% of the business fabric— largely operate under conditions of informality, limited strategic planning, and insufficient professionalization. The analysis focuses on the state of Nuevo León, where the pressure of a highly competitive ecosystem further exposes the internal weaknesses of local SMEs. The article argues that the main challenge lies not in their numerical proliferation but in their structural transformation, calling for coordinated public policies, resilient organizational frameworks, and an adaptive business culture.

Keywords. Mexican SMEs, growth paradox, business management, Nuevo León, informality, organizational structure

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan una realidad ambivalente dentro del sistema económico mexicano. Por un lado, constituyen la base numérica del tejido empresarial del país; por otro, muchas de ellas operan en condiciones de alta fragilidad estructural. Según los datos más recientes del INEGI (2024) y de la Secretaría de Economía (2024), más del 99% de las unidades económicas en México son micro, pequeñas o medianas empresas, responsables de alrededor del 70% del empleo formal y del 50% del PIB privado. Sin embargo, como lo han señalado García-Martínez et al. (2023), esta predominancia cuantitativa no se traduce necesariamente en solidez organizacional ni en sostenibilidad a largo plazo.

Esta contradicción entre presencia numérica y debilidad estructural ha sido descrita como una verdadera paradoja del desarrollo económico. En regiones como Nuevo León —considerada una de las zonas más dinámicas del país—, el contraste se intensifica: el entorno industrial, altamente competitivo, expone aún más las limitaciones internas de las PYMES. Diversos estudios señalan que factores como la informalidad, la falta de planeación estratégica, el escaso acceso a financiamiento y la débil articulación con ecosistemas de innovación, constituyen obstáculos estructurales que perpetúan la vulnerabilidad de estas empresas (Torres Garza et al., 2023; Quiroga Nájera et al., 2024).

Partiendo de esta tensión estructural, el presente artículo se propone examinar dos núcleos interrelacionados: por un lado, la paradoja del crecimiento de las PYMES mexicanas, analizando su relevancia económica frente a sus debilidades internas; por otro, las limitaciones estructurales e institucionales que enfrentan en el contexto particular de Nuevo León. La intención no es reiterar diagnósticos ya conocidos, sino proponer una lectura crítica que ponga en evidencia la necesidad de avanzar hacia esquemas de gestión más resilientes, capaces de sostener el crecimiento más allá de las cifras y de insertarse con éxito en un entorno cada vez más complejo y competitivo.

1. La paradoja del crecimiento en las PYMES mexicanas

Antecedentes

El 94% de las empresas existentes en el mundo son Mipymes (Micros, pequeñas y Medianas empresas) lo cual representa alrededor de 400 millones de empresas. Secretaria de Economía, Censos Económicos INEGI, 2024).

Cuadro No. 1. Muestra de Países Representativos con Mipymes en el Mundo

País	Millones / Miles de Mipymes	Porcentaje
Brasil	14.8 Millones	99.23%
Colombia	495 mil	99.00%
Chile	235 mil	98.00%
USA	33 Millones	99.00%
Canadá	1.2 millones	99.80%
México	4.7 millones	99.80%
Uruguay	209 mil	99.58%

Fuente: INEGI, 2024

En el presente cuadro No. 1 podemos apreciar el alto potencial de crecimiento con que cuantas las Mipymes en los países presentados; en donde podemos constatar que el porcentaje que complementa el 100% de las empresas, corresponde a las grandes empresas establecidas en dichos países.

A continuación, definamos qué son las PYMES. Este concepto es complejo, pues depende de varios factores, incluyendo el número de empleados, las ventas anuales

y el total de activos. Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las PYMES se definen de la siguiente manera en México por sector / tamaño:

Cuadro No. 2. Estratificación de Micro, pequeñas y medianas empresas en México

Sector / Tamaño	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS
Micros	0 - 10	0 - 10	0 - 10
Pequeñas	11 - 50	11 - 30	11 - 50
Medianas	51 - 250	31 - 100	51 - 100

Fuente de información: Diario Oficial de la Federación 2019

En México, alrededor del 95% de los establecimientos son empresas micro (1 a 10 personas), 5% son PYMES (11 a 250 personas) y 0.2% son empresas grandes (más de 250 personas). según datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Dentro del tejido empresarial mexicano, podemos identificar las Mipymes (Micros, Pequeñas Y Medianas empresas). Según la Secretaría de Economía (junio, 2024). Tan solo en México existen un total de 4.7 millones de Mipymes.

Las Mipymes son fundamentales para la economía mexicana. La Política de Impulso a Mipymes de la Secretaría de Economía busca mejorar las condiciones para que estas empresas sean más competitivas y duren más tiempo. El gobierno mexicano se encarga de crear herramientas y apoyo para que las Mipymes puedan desarrollar su potencial y acceder a los mercados nacionales e internacionales, incluyendo a las comunidades menos favorecidas para un desarrollo inclusivo.

En México, al menos el 90%de las empresas son de carácter “familiar”. (INEGI, 2024).

Según, la Secretaría de Economía, (junio, 2024). Es Precisamente, el “talento mexicano” es la fortaleza para aprovechar la relocalización, ya que el capital

humano y laboral es joven, técnico y especialista en áreas de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés).

Las Mipymes son reconocidas, como la columna vertebral de la economía en México.

Más del 99 % del tejido empresarial está compuesto por microempresas, pequeñas y medianas. Además, estas empresas generan más del 70 % del empleo y aportan 55 % del Producto Bruto Interno (PBI). Según, (CAF, 2023).

En palabras de García-Martínez et al. (2023), el universo de las pequeñas y medianas empresas en México es un territorio donde las cifras macroeconómicas engañan: su densidad y aporte al empleo parecen indicar fortaleza, pero sus fundamentos internos revelan otra realidad. Esta tensión entre presencia cuantitativa e insuficiencia estructural configura una paradoja que atraviesa la historia reciente de las PYMES mexicanas, en especial en regiones altamente industrializadas como Nuevo León. Lejos de ser una anomalía, esta contradicción ha persistido incluso en contextos de crecimiento económico, lo que sugiere una desconexión profunda entre expansión y consolidación empresarial.

Como lo indica la Secretaría de Economía (2024), aunque las PYMES constituyen el 99.8% del total de unidades económicas del país y generan más del 50% del empleo formal, una parte significativa de ellas opera con escasos niveles de formalización, débil capacidad gerencial y estructuras organizativas frágiles. Esta combinación de visibilidad económica y vulnerabilidad estructural da forma a una paradoja compleja: cuanto más numerosas son, más evidente se vuelve su fragilidad colectiva. De acuerdo con lo expuesto por Torres Garza et al. (2023), esta situación cobra especial relevancia en Nuevo León, donde la alta competitividad del entorno amplifica las debilidades internas de las PYMES locales. Así, el crecimiento numérico por sí solo no basta para garantizar viabilidad a largo plazo, lo que obliga a repensar no solo la cantidad de empresas, sino la calidad de su gestión, su estrategia y su capacidad de adaptación (García-Martínez et al., 2023; Secretaría de Economía, 2024; Torres Garza et al., 2023).

Relevancia socioeconómica de las PYMES en México y especialmente en Nuevo León

Desde la perspectiva de García-Martínez et al. (2023), las pequeñas y medianas empresas no solo constituyen un componente esencial del aparato productivo mexicano, sino que también encarnan una paradoja profundamente arraigada: su masiva presencia contrasta con la fragilidad que caracteriza su funcionamiento interno. En regiones como Nuevo León, este fenómeno adquiere matices particulares, dado que el dinamismo industrial convive con desigualdades estructurales que impactan la consolidación de estas unidades económicas. Como lo han documentado Torres Garza et al. (2023), las PYMES en el área metropolitana de Monterrey contribuyen de manera decisiva al empleo y a la generación de valor agregado, pero su crecimiento enfrenta múltiples trabas que van desde el acceso limitado al financiamiento hasta la escasa sofisticación estratégica.

Tal y como lo describe el informe de la Secretaría de Economía (2024), más del 99% de las unidades económicas en el país son micro, pequeñas o medianas empresas, las cuales absorben alrededor del 70% del empleo formal y generan más del 50% del PIB del sector privado, lo que evidencia su papel insustituible como columna vertebral de la economía nacional. En este marco, la densidad empresarial de Nuevo León se convierte en un laboratorio privilegiado para observar tanto las fortalezas como las vulnerabilidades del tejido PYME en México. Como puntualiza Kakiyama (2010), estados como Jalisco y Nuevo León concentran buena parte del espíritu emprendedor del país, aunque sin una articulación estratégica sólida, dicho potencial suele dispersarse en esfuerzos aislados. Esta tensión entre cantidad y calidad organizacional sigue siendo un desafío pendiente en la agenda de desarrollo regional (Luis Javier García-Martínez et al., 2023; Torres Garza et al., 2023; Secretaría de Economía, 2024).

En la mayoría de los países, las pequeñas y medianas empresas (PYMES), representan un porcentaje altamente significativo del total de empresas, alrededor del 90%, con un papel crucial en la economía, luego de impulsar el crecimiento

económico a través de la generación de empleos, la inversión y las exportaciones, según la (OMPI, 2017).

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2019-2024 de México destaca la importancia de las Mipymes, generadoras del 70% del empleo y más del 50% de los ingresos empresariales (Gobierno de México, 2019). Sin embargo, muchas microempresas, creadas principalmente como respuesta al desempleo creciente de los últimos 15 años, operan informalmente. A diferencia de las medianas y pequeñas empresas, que muestran mayor formalidad, el 62.6% de las Mipymes mexicanas son informales, mientras que solo el 37.4% son formales (INEGI, 2018). Esta informalidad, junto con la falta de una sólida cultura empresarial, limita su participación económica y crecimiento. El carácter familiar de aproximadamente el 65% de estas empresas, y la ausencia de prácticas de gestión de calidad y productividad en más del 50%, contribuyen a este problema. Priorizando la supervivencia y el autoempleo, muchas descuidan aspectos cruciales como la inversión en crecimiento y la búsqueda de financiamiento (Jiménez et al., 2017; INEGI, 2018).

Por otra parte, es importante mencionar que el (INEGI, 2020) reporta una vida promedio de 7.8 años para las Mipymes mexicanas. La manufactura exhibe la mayor longevidad (9.7 años), seguida de los servicios (8.0 años), mientras que el comercio tiene la menor (6.9 años). Esta disparidad refleja la alta tasa de cierre de negocios (casi 40%) entre 2014 y 2019. A pesar de la informalidad y los retos que enfrentan, las Mipymes que sobreviven son cruciales para el crecimiento económico de México, generando empleo y dinamizando la economía mediante sus interacciones con otras empresas.

Estadísticas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en México al 27 de junio del 2024)

Entre mayo de 2019 y de 2023, nacieron 1.7 millones de establecimientos Mipymes y murieron 1.4 millones. En ese mismo periodo, por cada 10 mil establecimientos, la tasa mensual de los que nacieron y murieron fue de 61 y 71, respectivamente.

Los niveles se asemejan a los de 2012: por cada 10 mil, nacieron 68 y murieron 67. De las principales acciones que las Mipymes implementaron por la pandemia, el uso de redes sociales fue la que más creció.

En 2019, el 99.8% de los establecimientos mexicanos eran micro, pequeños o medianos (CE, 2019). Estas empresas muestran mayor dinamismo que las grandes empresas, con frecuentes cambios en ingresos, personal, ubicación y actividad (aperturas y cierres). Según el Estudio sobre la Demografía de los Negocios del INEGI (EDN 2023); se documentó las que estrategias de supervivencia adoptadas durante la pandemia, las cuales ahora son parte integral de sus modelos operativos y de negocios.

Naciones Unidas designó el 27 de junio como el Día de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Este se conmemora a nivel mundial para concientizar acerca de su contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y a la economía global. Así, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) presenta estadística básica a partir de los resultados del Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2023, y de los Censos Económicos (CE) 2019.

Relevancia económica de las Pymes en Nuevo León (2024)

En 2024, en Nuevo León había 209 mil establecimientos y 2 millones de personas trabajaban en estos.

89.7 % de los establecimientos eran micronegocios y emplearon a 22.3 % de las personas ocupadas.

La participación de las mujeres en las actividades económicas fue de 37.7 %, la más alta registrada hasta ahora por los Censos Económicos

2,458 unidades económicas emplearon a personas con algún tipo de discapacidad.

Entre 2018 y 2023, el porcentaje de establecimientos que vendían por internet pasó de 7.8 a 10.7 por ciento. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

ofrece los resultados oportunos de los Censos Económicos (CE) 2024. Estos permiten conocer qué, cuánto, cómo, dónde y con qué se produce en la economía de Nuevo León y de todo el país. La información de estos Censos Económicos se recabó en 2024, lo que permite conocer el total de los establecimientos que había en ese año, así como su personal ocupado. La información de carácter económico (ingresos, gastos, remuneraciones, activos fijos y tecnologías de la información, entre otras variables) se refiere al año inmediato anterior —del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023— para todos los establecimientos y empresas del sector privado y empresas paraestatales. Estos datos contribuyen en la toma de decisiones entre las personas propietarias o encargadas de los establecimientos, así como entre los sectores público, privado y académico. Desde 1930, los CE se realizan cada 5 años y la presente es la vigésima edición.

Así mismo, en el año 2024, en Nuevo León había 209,041 establecimientos en los que laboraban 2;123,974 personas. Este total incluye establecimientos que iniciaron operaciones en 2024, establecimientos en zonas rurales, los servicios públicos y asociaciones religiosas, así como establecimientos del sector privado y empresas paraestatales.

En el sector privado y en las empresas paraestatales operaban 179 542 unidades económicas en 2023 y en estas laboraban 1 857 476 personas. Al ser el principal segmento de estudio de los CE 2024, además del número de establecimientos y del personal ocupado, se ofrecen datos económicos y otras características de las unidades económicas que lo componen. Estas se detallan a continuación: De las 179 542 unidades económicas, predominaban las micro —las que emplean 10 personas o menos—, con 89.7 % del total estatal y emplearon 22.3 % del personal ocupado. Su contribución fue de 11.5 % de los ingresos del total de la entidad. Por otra parte, los establecimientos grandes (con 251 personas o más) representaron 0.6 % de las unidades económicas. Estas emplearon 42.7 % del personal ocupado y contribuyeron con 52.7 % de los ingresos de la entidad.

Es importante destacar, qué en los últimos 5 años, las mujeres aumentaron su participación en las actividades económicas de la entidad. Mientras que en 2018 las mujeres representaban 35.9 % del total de personal ocupado, en 2023 su participación representó 37.7 %.

Porque fracasan la Pymes

Aun y cuando no es posible precisar una fecha exacta de algún estudio sobre la aparición de los factores de fracaso en las empresas, se tienen algunos indicios de que es a partir de la edad media con el nacimiento de los talleres artesanales, donde un porcentaje de estos no logra permanecer, y se ve obligado a desaparecer o cambiar de actividad ya sea para realizar actividades de caza, pesca o agricultura. Para la revolución industrial también se presentan factores de fracaso en las empresas textiles, agricultura y metalúrgicas en cuyo caso fueron absorbidas por empresas del estado o bien por empresas más grandes (Galindo & García, 1982), (Sanginés, 2001). Por otra parte, los factores de fracaso a través del tiempo se han diversificado, por ejemplo, en los siglos XIX y XX éstos se clasifican de manera general asociados a las políticas públicas, soporte institucional, acceso a financiamiento y mano de obra calificada. Para la mitad del siglo XX se adicionaron factores de fracaso como condiciones del mercado, interacción y capacitación de los grupos de trabajo de primer nivel y poca especialización. En la primera mitad del siglo XXI aparecieron factores de fracaso asociados a factores internos y externos de las empresas, entre los que figuran la falta de redes o clústeres, factores asociados al rendimiento de trabajo, competitividad, rendimiento individual y grupal, entre otros (Domenge & Imanol, 2010), (García, 2015), (Hernández, 2013). En el caso de México los factores de fracaso como Mipymes surgen propiamente en los años 50's del siglo XX, cuando nacen de manera insipiente el sector de empresas privadas, ya que en su mayoría eran administradas por el estado. Los primeros registros que se tienen sobre los factores de fracaso en el caso de México son de finales del siglo XX y principios del XXI (Instituto Nacional del Emprendedor - INADEM, 2018), (García, 2015).

Para poder entender mejor el significado del fracaso y sus factores, en la gran mayoría de las investigaciones se ha dirigido hacia el desarrollo de modelos estadísticos, utilizando información de estados financieros, es decir, analizar estados de situación financiera, estados de resultados y flujo de efectivo, a través de la generación de variables que permitan pronosticar el resultado de una compañía (Zambrano, Valls, & Martí, 2021). Derivado de lo anterior es factible identificar aquellas definiciones de fracaso en las Mipymes de acuerdo al Cuadro No. 3

Definiciones de fracaso de las Pymes

Cuadro No. 3. Definiciones de fracaso en Mipymes

Autor	Termino	Definición
Beaver (Beaver, 1966)	Fracaso	Impedimento para afrontar sus compromisos
Altman (1968)	Quiebra	Declaración de quiebra o banca rota
Correa et al. (2003)	Quiebra	Insolvencia
Taffler (1982)	Fracaso	Liquidación voluntaria, orden legal de liquidación o estado de intervención
Romero (2013)	Fracaso	Declaración de quiebra o banca rota
Zmijewski (2013)	Quiebra	Declaración de quiebra o banca rota

Fuente: Definiciones de fracaso en Mipymes (Zambrano, Valls & Martí, 2021)

Factores que contribuyen en el Fracaso de las Mipymes en un contexto Nacional e Internacional

Entre los aspectos más importantes que han determinado el fracaso de las Mipymes en México, se encuentra la falta de financiamiento, poca vinculación, poca rentabilidad, inseguridad, entre otros, que orillan al cierre de operaciones y/o fracaso de éstas (Instituto Nacional del Emprendedor - INADEM, 2018), (INEGI, 2021),

(García, 2015) (Domenge & Imanol, 2010). Por otra parte, en el contexto internacional (García, 2015) señala que los principales factores de fracaso en las Mipymes de Estados Unidos son internos y externos, en cuanto a los internos figuran la falta de planeación, bajas ventas, problemas financieros, falta de capacitación, mientras que en los factores externos aparecen la falta de ética, piratería, debilidades frente a la competencia, ubicación inadecuada, fraudes, entre otros.

En lo que compete a los países que integran la OCDE, de acuerdo con Hernández (2013), los factores de fracaso de las Mipymes incluyen personal mal calificado, productos mal planeados, precios no competentes, infraestructura inadecuada, recursos financieros escasos, políticas regulatorias inexistentes, falta de apoyos, entre otros. Por último, En lo correspondiente a la unión europea, los principales factores que están vinculados a los factores de fracaso son: insuficiencia de recurso humano, barreras arancelarias, falta de infraestructura, inestabilidad política, corrupción, y confianza en el mercado, entre otros (Hernández, 2013).

La importancia que tienen las Pymes en México de ser generadoras de empleo e ingresos, un grupo de investigadores llevaron a cabo un estudio sobre la rentabilidad económica de las Pymes exportadoras de Monterrey Nuevo León, México, donde trata sobre los factores que explican el comportamiento de la rentabilidad económica (ROA), donde después de aplicar encuestas y sus pruebas estadísticas a 132 empresas y considerando 35 variables iniciales, se evidencio empíricamente la aceptación de tres factores que afectan la rentabilidad de los activos de las Pymes exportadoras y que son: las ventas netas, la utilidad antes de impuestos y los activos totales. (Isaac, Flores, Hernández, Loredó & Isaac, 2009).

Contradicciones entre su peso económico y sus debilidades estructurales

Según García-Martínez et al. (2023), uno de los grandes enigmas del ecosistema empresarial mexicano radica en la profunda desconexión entre el peso cuantitativo de las PYMES y su limitada capacidad para sostener trayectorias de crecimiento sólidas. A pesar de representar la inmensa mayoría del universo empresarial y ser

responsables de gran parte del empleo en el país, muchas de estas organizaciones operan en condiciones de precariedad estructural, sin planificación formal, con baja productividad y escasa integración a cadenas de valor. Esta antítesis entre volumen e impacto efectivo sugiere que el problema no es de presencia, sino de arquitectura organizacional. Como señala Kakiyama (2010), las PYMES mexicanas, si bien abundantes, tienden a reproducir modelos de gestión informal que las condenan a operar en círculos de supervivencia más que de desarrollo.

En regiones como Nuevo León, donde las PYMES coexisten con grandes corporativos y dinámicas industriales exigentes, la brecha entre su importancia numérica y su fragilidad estratégica se hace más visible. Como advierten Torres Garza et al. (2023), aunque estas empresas son numerosas y activas, su desempeño competitivo se ve afectado por limitaciones de financiamiento, carencia de talento especializado y rezago tecnológico. Esta contradicción ha sido igualmente abordada por el informe de la Secretaría de Economía (2024), que insiste en la necesidad de transitar de un enfoque de cantidad a uno de calidad estructural en el fomento de las PYMES mexicanas. En consecuencia, el desafío no reside en su proliferación, sino en su transformación profunda hacia esquemas más resilientes, sostenibles y profesionalizados (García-Martínez et al., 2023; Torres Garza et al., 2023; Secretaría de Economía, 2024).

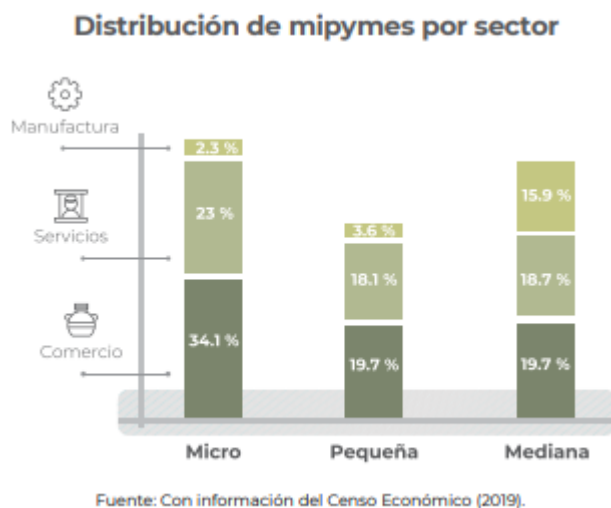
2. Limitaciones internas y externas en el contexto regiomontano

Diagnóstico situacional de las PYMES en Nuevo León.

Contexto nacional

En la publicación de la Secretaría de Economía y la subsecretaría de comercio en el 2024 menciona que, en el mundo, más del 90% son Mipymes y en México representan 4.7 millones de Mipymes. (citado en la publicación de la Secretaría de Economía en base al INEGI, 2020).

En esta gráfica se observa que el comercio predomina, y conforme aumenta el tamaño de la empresa, la manufacturera crece, y con esto una mayor participación de las empresas medianas a nivel nacional.



Fuente de la imagen: Revistas Mipymes Mexicanas: Motor de nuestra economía, Secretaría de Economía 2024 (pág. 16).

Retos y/o limitantes de Mipymes:

Baja esperanza de vida. 52 de cada 100 mipymes cierran durante sus primeros dos años.

Escaso conocimiento en habilidades digitales. La mayoría de las mipymes carecen de conocimientos digitales, así como de seguridad digital que permita mejorar y proteger sus operaciones.

Complejidad administrativa. El 70 % de las mipymes enfrentan obstáculos al iniciar su negocio.

Acceso limitado a tecnologías digitales y emergentes. De las microempresas que representan el 95 % de las mipymes, únicamente el 19 % tiene acceso a un equipo de cómputo.

Contexto Regional

En base al Directorio Estadístico de Unidades Económicas del INEGI, Nuevo León cuenta con 186,665 establecimientos económicos, de los cuales 183,846 tenían desde 1 hasta 100 personas trabajando y que podrían considerarse Pymes. (Nuevo León y oportunidades que se asoman para las Pymes. 13 de febrero, 2024. *KONFIO*).

En el mismo blog se menciona que Deloitte realizó un análisis, con datos de Banco de México (Banxico), en donde Monterrey sería la segunda ciudad con mayor proclividad para el *nearshoring*, entendiendo esto como una estrategia empresarial que implica trasladar operaciones o servicios a un país cercano geográficamente, y que prevé la oportunidad por las inversiones por la relocalización de empresas se extienda hasta 2027. Por lo tanto, las Pymes en Nuevo León tendrán mayores oportunidades de crecimiento por más años.

Por esa razón uno de los objetivos de la Secretaría de Economía, es generar ecosistemas de proveeduría nacional e internacional, es decir, “sin mipymes, no hay nearshoring”.

Datos económicos del censo del INEGI 2019 sobre el Estado de Nuevo León:

Del total de establecimientos, 88.8% son tamaño Micro (0 a 10 Personas ocupadas); 10.5% son PYMES (11 a 250 personas) y 0.7% Grandes (más de 251 personas).

Los PYMES son el estrato de establecimientos con mayor porcentaje de Personas ocupadas con educación superior (25.7 por ciento).

El 10.4% de los establecimientos Micro tuvieron acceso a crédito o financiamiento, mientras que 31.9% de los PYMES tuvieron acceso a este recurso.

El 30.6% de los establecimientos PYMES manifestaron haber capacitado a su personal, en tanto que, en las empresas Grandes, el 55.9% de los establecimientos lo hicieron.

Obstáculos estructurales e institucionales

Desde la perspectiva de Quiroga Nájera et al. (2024), las PYMES ubicadas en el área metropolitana de Monterrey enfrentan un doble entramado de desafíos: por un lado, la presión de competir en un entorno industrial altamente sofisticado; por el otro, las limitaciones derivadas de un entorno institucional que no siempre responde a sus necesidades. A pesar de que Nuevo León es reconocido como uno de los polos más dinámicos del país, las políticas de apoyo a las PYMES aún presentan fragmentación, burocracia y escasa articulación con los sectores productivos. Como explican Torres Garza et al. (2023), la falta de acceso a información estratégica, la débil conexión entre universidades y empresas, y la lentitud en los procesos de financiamiento público son algunos de los factores que obstaculizan la consolidación de las pequeñas y medianas empresas regiomontanas. Esta combinación de presión competitiva y debilidad institucional genera un entorno paradójico: altamente exigente, pero poco facilitador (Quiroga Nájera et al., 2024; Torres Garza et al., 2023; Jaramillo Garza et al., 2014).

Informalidad, centralización de decisiones y escasa adaptabilidad

Como advierten Puente Aguilar et al. (2024), la informalidad sigue siendo un rasgo persistente en numerosas PYMES de Nuevo León, especialmente en las de menor escala o de origen familiar. Esta informalidad no se reduce solo a lo fiscal o legal, sino que se extiende a los procesos organizativos, los esquemas de contratación y la ausencia de documentación técnica. En paralelo, muchos de estos negocios reproducen una estructura jerárquica altamente centralizada, donde las decisiones recaen exclusivamente en el propietario o fundador, limitando así la participación del equipo y ralentizando la capacidad de respuesta ante escenarios de cambio. Como lo señala López Mejía et al. (2020), esta centralización se traduce en una cultura organizacional poco proclive a la innovación o al aprendizaje colectivo. En un entorno volátil como el regiomontano, caracterizado por la competencia global y la aceleración tecnológica, esta rigidez interna constituye una traba estructural que

amenaza la adaptabilidad misma de la empresa (Puente Aguilar et al., 2024; López Mejía et al., 2020; Quiroga Nájera et al., 2024).

Conclusiones

La revisión del panorama actual de las PYMES mexicanas revela una paradoja persistente: pese a representar la inmensa mayoría del tejido empresarial y ser responsables de más del 70% del empleo formal, estas unidades económicas se sostienen sobre estructuras débiles, gestionadas muchas veces desde la informalidad, la improvisación o sin un marco estratégico definido. Como han expuesto García-Martínez et al. (2023), esta disonancia entre su peso económico y su fragilidad organizacional no es un hallazgo nuevo, pero sí es urgente, especialmente cuando se analiza con lupa la región de Nuevo León.

En el caso regiomontano, se suma un elemento particular: un ecosistema productivo altamente competitivo que, lejos de fortalecer a las PYMES locales, tiende a poner en evidencia sus vulnerabilidades internas. La falta de profesionalización, el acceso limitado a financiamiento, la informalidad persistente y la débil conexión con ecosistemas de innovación operan como barreras estructurales, tal como ha sido documentado por Quiroga Nájera et al. (2024) y Torres Garza et al. (2023). A ello se añade una rigidez institucional y una cultura empresarial poco adaptativa, que reproduce modelos jerárquicos y centralizados donde la toma de decisiones se concentra en figuras individuales, bloqueando los aprendizajes colectivos (Puente Aguilar et al., 2024).

Lejos de tratarse de un problema cuantitativo —pues el número de establecimientos no deja de crecer—, el verdadero desafío reside en la transformación cualitativa del ecosistema PYME. La consolidación no llegará por la vía de la expansión numérica, sino por el fortalecimiento estructural y estratégico. Como se ha visto, urge una política pública más articulada, una visión organizacional más abierta al cambio y

una formación empresarial que supere la lógica de la subsistencia y transite hacia la sostenibilidad competitiva (Secretaría de Economía, 2024).

Referencias

- CAF. (2023). *Informe sobre las MIPYMES en América Latina*. Corporación Andina de Fomento.
- CE. (2019). *Censos Económicos 2019*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Diario Oficial de la Federación. (2019). *Acuerdo por el que se establece la estratificación de micro, pequeñas y medianas empresas*.
- Domenge, M., & Imanol, B. (2010). *Factores críticos del fracaso de las PYMES en México*. Universidad Autónoma Metropolitana.
- Galindo, C., & García, M. (1982). *Orígenes históricos del fracaso empresarial en Europa*. Fondo de Cultura Económica.
- García, M. (2015). *Rentabilidad y sostenibilidad en las Mipymes mexicanas*. Editorial Trillas.
- García-Martínez, L. J., Kraus, S., Breier, M., & Kallmuenzer, A. (2023). Untangling the relationship between small and medium-sized enterprises and growth: A review of extant literature. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19(2), 391–418. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00830-z>
- Gobierno de México. (2019). *Plan Nacional de Desarrollo 2019–2024*. Presidencia de la República.
- Hernández, J. M. (2013). *Factores de fracaso empresarial en la OCDE y la Unión Europea*. Revista Mexicana de Economía.
- INADEM. (2018). *Estudio sobre factores de fracaso de las Mipymes mexicanas*. Instituto Nacional del Emprendedor.
- INEGI. (2018). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las MIPYMES*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

- INEGI. (2020). *Estudio sobre la demografía de los negocios*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- INEGI. (2024). *Censos Económicos 2024*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Isaac, R., Flores, C., Hernández, P., Loredó, S., & Isaac, C. (2009). *Rentabilidad económica (ROA) en PYMES exportadoras de Monterrey*. Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Jaramillo Garza, J., Tijerina Martínez, H. Á., Sánchez Ramos, J. T., & Porras Mata, C. (2014). Predicción del fracaso empresarial de las PYMES en la ciudad de Monterrey, Nuevo León. *Revista de Ciencias Administrativas y Financieras*, 3(7), 112–129.
- Kakiyama, T. (2010). *The small and medium sized enterprises (SMEs) in Mexico: The case of Jalisco State*.
- Konfío. (2024, 13 de febrero). Nuevo León y oportunidades que se asoman para las PYMES. <https://konfio.mx>
- López Mejía, M. R., Gómez Martínez, A., & Sánchez Meléndez, M. D. (2020). Gestión de las PyME en México. Ante los nuevos escenarios de negocios y la teoría de la agencia. *Estudios de Administración*, 27(1), 69–91. <https://doi.org/10.5354/0719-0816.2020.56967>
- OMPI. (2017). *Día Mundial de las PYMES*. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.
- Puente Aguilar, E. P., Mármol, A. L., & Solís Peña, C. (2024). Factors related to digital maturity and transformation in manufacturing SMEs in Nuevo León. *Project Design and Management*, 6(2), 145–159. <https://www.mlsjournals.com/Project-Design-Management/article/view/2285>
- Quiroga Nájera, A. P., Orozco, M., & Tsutsumi, M. (2024). Boosting competitiveness: The role of nearshoring in SMEs in the auto parts sector in Nuevo León, Mexico. *Project Design and Management*, 6(2), 120–132. <https://www.mlsjournals.com/Project-Design-Management/article/view/2285>
- Secretaría de Economía. (2024). *Mipymes mexicanas: Motor de nuestra economía*. Subsecretaría de Comercio Exterior. <https://www.gob.mx/se>

- Torres Garza, A. R., Carrera Sánchez, M. M., & Partida Puente, A. (2023). Factores clave que inciden en el crecimiento de las PYMES del sector industrial en el área metropolitana de Nuevo León. *Revista Innovaciones de la Facultad de Contaduría Pública y Administración UANL*, 23(1), 45–60. <https://revistainnovaciones.uanl.mx/index.php/revin/article/view/410>
- Zambrano, R., Valls, G., & Martí, F. (2021). Definiciones y modelos predictivos del fracaso empresarial. *Revista de Estudios Empresariales y Finanzas*, 39(2), 23–45.