

# **El impulso a la industria productiva nacional, ante el contexto de los mercados internacionales. La importancia de las Pymes y MiPymes.**

## **The Promotion of the National Productive Industry in the Context of International Markets: The Importance of SMEs and MSMEs**

**Autor:** Maestro Roberto Arreola Rivera.

**Afiliación institucional:** Universidad Autónoma de Tamaulipas

**Correo electrónico:** roarreola@docentes.uat.edu.mx

**Teléfono:** 8672987292

### **Resumen**

El presente documento analiza la importancia de apoyar a los pequeños y medianos empresarios en México, como una de las formas de hacer frente económicamente hablando a los posibles impactos en la economía mexicana, ante los embates y amenazas económicas de la imposición de aranceles a la producción nacional que tenga como mercado meta los Estados Unidos de Norteamérica, ya sea en producto terminado o componente de algún otro producto. La constante de dichas amenazas económicas ha tenido un impacto negativo y de incertidumbre en el sector industrial maquilador de nuestro país, ha llevado a esta industria a detener operaciones de manera temporal, cierres de turnos de operaciones.

**Palabras clave:** competitividad, emprendimiento, incertidumbre económica global, industria

### **Abstract**

This document analyzes the importance of supporting small and medium-sized entrepreneurs in Mexico, as one of the ways to deal economically speaking with the possible impacts on the Mexican economy, in the face of the economic onslaught and threats of the imposition of tariffs on national production that has the United States of America as its target market. either in finished product or component of some other product. The constant of these economic threats has had a negative impact and uncertainty on the maquiladora industrial sector of our country, it has led this industry to temporarily stop operations, closures of operations shifts.

**Keywords:** Competitiveness, Entrepreneurship, Global Economic Uncertainty, Industry

*"Las Pymes son el motor de la economía mexicana, generan el 52% de los ingresos y emplean a 27 millones de personas, que representan el 68.4% del total de personas que trabajan en el sector empresarial" (INEGI, 2023).*

## Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en México han sido históricamente un pilar fundamental de la economía nacional. Sin embargo, su trayectoria ha estado marcada por una serie de desafíos y transformaciones, desde las crisis económicas de finales del siglo XX hasta la apertura comercial derivada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Este acuerdo, si bien abrió nuevas oportunidades de mercado, también intensificó la competencia y expuso las debilidades estructurales de muchas de estas empresas, como el acceso limitado a financiamiento, las brechas tecnológicas y la falta de capacitación.

En el contexto actual, caracterizado por la incertidumbre económica global y las tensiones comerciales, el fortalecimiento de las PYMES se vuelve una estrategia crucial para el desarrollo sostenible de México. Este ensayo analiza la situación de las PYMES y Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPYMES) frente a los retos del 2025, explorando los factores internacionales que impactan su desempeño, la importancia de la innovación y la sostenibilidad, y el papel de las políticas públicas en su consolidación. El objetivo es ofrecer una perspectiva integral sobre los desafíos y oportunidades que enfrenta este sector vital para la economía mexicana.

## Desarrollo

### **Retos del 2025, las Pymes mexicanas, mantenerse y sobrevivir estos tiempos difíciles y de turbulencia económica internacional**

No obstante, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) sufrieron un fuerte impacto debido a las crisis económicas de las décadas de los ochenta y noventa, entre ellas la crisis de la deuda y la depreciación del peso. Algunas empresas pequeñas y medianas tuvieron que cambiar sus modelos comerciales para subsistir, mientras que otras cerraron. Como las compañías empezaron a buscar nuevas oportunidades en el mercado internacional, esta época de crisis también propició la innovación (INEGI, 2023). La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 marcó un hito en la historia de las PYMES en México, al transformar de manera profunda su entorno competitivo. Este acuerdo no solo facilitó el acceso a nuevos mercados internacionales, sino que también impuso mayores exigencias en términos de productividad, calidad y eficiencia.

Si bien muchas PYMES lograron aprovechar las oportunidades derivadas de la apertura comercial —como la integración a cadenas de valor y el incremento de sus exportaciones—, un número significativo de empresas enfrentó serias dificultades para adaptarse a un entorno más competitivo. Entre los principales desafíos se encontraron la falta de financiamiento, las limitaciones tecnológicas, la escasa capacitación y la incapacidad para competir con empresas de mayor escala, tanto nacionales como extranjeras.

En este sentido, el TLCAN actuó como un factor de impulso y, al mismo tiempo, de presión para las PYMES mexicanas: favoreció a aquellas con mayor capacidad de adaptación, pero evidenció las debilidades estructurales de muchas otras. Este contexto resalta la importancia de políticas públicas, apoyo institucional y estrategias empresariales orientadas a fortalecer la competitividad y la innovación en el sector Pyme. Históricamente, las pequeñas y medianas empresas han sido un componente fundamental para la economía.

Su progreso muestra las adversidades y oportunidades que han encontrado a través de los años. Conforme México se mueve hacia un futuro más globalizado y dinámico, será esencial continuar enfocándose en robustecer las PYMES para el desarrollo económico sostenible de la nación. No obstante, afronta obstáculos estructurales significativos, como el acceso limitado a la financiación, las limitaciones tecnológicas y los problemas para competir en mercados globales. Entre las principales fortalezas de las PYMES destaca su contribución significativa a la generación de empleo y al crecimiento económico, lo que las consolida como pilares esenciales de la economía mexicana. Estas empresas representan aproximadamente el 95 % del total de las unidades económicas en el país, generan más del 70 % del empleo y aportan alrededor del 52 % del Producto Interno Bruto (PIB) nacional.

El impacto de este sector en el desarrollo económico es directo y multifacético, ya que no solo crea oportunidades laborales, sino que también impulsa la competitividad regional, promueve el desarrollo local y fortalece las cadenas de valor, contribuyendo a una mayor integración productiva en distintas regiones del país (Aispuro & Chagoya-Cortés, 2017).

## Los factores internacionales que impactan la economía mundial

### El factor Trump y el T-MEC

La volatilidad tiene una fecha clave: julio de 2026. Es cuando se espera que la revisión formal del T-MEC arroje mayor claridad.

- **Aranceles vs. Realidad:** Aunque la administración Trump inició el año con retórica proteccionista, las exportaciones mexicanas han alcanzado niveles récord (665 mil millones de dólares). Esto demuestra que las cadenas de suministro están tan integradas que un arancel agresivo terminaría golpeando el consumo en EE. UU., lo que ha servido como un freno natural a las amenazas.
- **Presión como moneda de cambio:** Analistas de BofA sugieren que EE. UU. seguirá usando el tratado para negociar temas extra-comerciales (migración y seguridad), lo que mantendrá el tipo de cambio cerca de los 19.00 - 19.50 pesos por dólar.

### Los Motores del "Rayo de Esperanza"

A pesar del crecimiento modesto del PIB, hay tres factores que podrían empujar la cifra hacia el 2.0% en un escenario optimista:

- **El Mundial de la FIFA 2026:** Se espera que la derrama económica por turismo y servicios en las ciudades sede (CDMX, Guadalajara y Monterrey) sea un tanque de oxígeno para el sector terciario a mitad de año.

- **Nearshoring 2.0:** El enfoque ha pasado de la simple relocalización a la "resiliencia logística". Sectores como la electromovilidad y dispositivos médicos siguen atrayendo inversión extranjera, pese a las dudas arancelarias.
- **Repunte en EE. UU.:** Con una proyección de crecimiento para EE. UU. cercana al 2.8%, la demanda de manufactura mexicana (automotriz y electrónica) se mantendrá dinámica.

## El Reto Estructural

El problema, como bien apuntan BofA y otros analistas, es que México arrastra un déficit de productividad. Para que las Mipymes que mencionábamos antes dejen de ser negocios de subsistencia y se vuelvan motores de crecimiento, el país necesita resolver:

- La saturación de los cruces fronterizos.
- La disponibilidad de energía limpia para nuevas plantas.
- La digitalización total de los procesos aduaneros.

Ante este panorama, analizado por lo cual los expertos y analistas del tema señalan considerar las siguientes situaciones y/o acciones:

- 1 Mantenerse en tiempos difíciles y aguantar presión económica y competencia:
  - Compresión de márgenes: trasladar todos los aumentos a precios finales no siempre es posible y muy posiblemente perder clientes.
  - Tensión de caja: mayores costos operativos y financiamiento más caro presionan el flujo de efectivo.
  - Menor inversión: con crédito más caro y menos previsible, muchos negocios postergan expansión, tecnología o contratación.
  - Mayor riesgo financiero: refinanciar deudas existentes se vuelve más complejo.
- 2 Frente a este escenario, muchas Pymes están recurriendo a estrategias como:
  - Optimización de costos (renegociar proveedores, ajustar inventarios, reducir desperdicios).
  - Revisión de precios más frecuente, con esquemas escalonados o segmentados por cliente.
  - Diversificación de ingresos o incorporación de servicios de mayor margen.
  - Búsqueda de financiamiento alternativo, como acuerdos con proveedores, procesos de factoría o manufactura externa o alianzas estratégicas.
  - Digitalización y eficiencia operativa para hacer más con menos.
- 3 Lo que sí es un hecho es que la incertidumbre es significativa para los emprendedores en este contexto. Las decisiones que se toman respecto a la expansión, la inversión o la contratación son cada vez más difíciles de tomar. Como respuesta, muchas Pymes han tenido que buscar opciones para mejorar la eficiencia de su operación, disminuir los costos y optimizar sus procesos.

- 4 Transitar hacia la digitalización de procesos de manufactura, mercadotecnia, ventas, considerando aspectos tales como:
  - El costo económico, tiempo, conocimientos técnicos y personal capacitado.
  - Riesgo de adopción desordenada: muchas Pymes incorporan herramientas sin una estrategia clara, lo que genera frustración y bajo retorno de la inversión.
  - Brecha digital interna: la resistencia al cambio y la falta de capacitación pueden frenar incluso buenas iniciativas tecnológicas.
- 5 Al mismo tiempo, las oportunidades son difíciles de ignorar:
  - Mayor eficiencia operativa mediante la automatización de tareas administrativas y de gestión.
  - Acceso a nuevos mercados a través del comercio electrónico y los canales digitales.
  - Mejor toma de decisiones, gracias al uso de datos y métricas en tiempo real.
  - Mayor competitividad, incluso frente a empresas más grandes.
- 6 Por eso, la clave no es "digitalizar por digitalizar", sino avanzar con un enfoque gradual:
  - Priorizar soluciones que resuelvan problemas concretos del negocio.
  - Invertir en capacitación del equipo, no solo en tecnología.
  - Buscar apoyo externo (consultores, programas públicos, cámaras empresariales) que reduzca riesgos y costos.
- 7 Lo ineludible: La carga fiscal y las regulaciones en la materia por parte de autoridades de distintos órdenes de gobierno.
- 8 Para las Pymes, cumplir con los deberes regulatorios y fiscales ha representado, y continúa representando, un reto significativo. Los emprendedores se sintieron preocupados en 2024 debido a la creciente complejidad de las regulaciones fiscales y al endurecimiento de las sanciones por incumplimiento.
- 9 Seguir los cambios en las leyes puede ser un desafío, sobre todo para aquellas empresas que no tienen los medios para contratar consultores especializados. Para las Pymes es esencial destinar tiempo a la planificación fiscal y garantizar el cumplimiento de todas las obligaciones, ya que las sanciones y multas pueden afectar drásticamente sus operaciones y flujo de caja.
- 10 El talento humano como retenerlo, como el gran factor para el éxito en las organizaciones, sin dudas deben considerar algunas estrategias que a continuación se mencionan:
  - Bienestar y productividad están directamente ligados: equipos motivados tienden a ser más eficientes, reducir errores y mejorar la atención al cliente.
  - El desarrollo profesional (capacitaciones externas e internas, rotación de roles) ayuda a retener talento incluso cuando no es posible competir salarialmente.
  - La comunicación interna clara y constante reduce la incertidumbre, fortalece la confianza y mejora el clima laboral.

- Incentivos no monetarios —flexibilidad horaria, reconocimiento, participación en decisiones, oportunidades de crecimiento— suelen tener un impacto muy positivo en el compromiso del equipo.
- Incentivos monetarios: algo en lo cual gran parte del empresariado mexicano suelen limitarse, lo cual deberán de analizar e invertir si quieren conservar el recurso humano de sus organizaciones y sobre que ya esta capacitado y conoce el funcionamiento de estas.

En un entorno de inflación, transformación digital y presión financiera, cuidar a las personas también es una forma de sostener la competitividad. Las Pymes que logran alinear bienestar, cultura organizacional y objetivos del negocio suelen adaptarse mejor a los cambios y resistir escenarios adversos.

*"En México el Directorio Estadístico de Unidades Económicas (DENUE) del Inegi registra cerca de 6.1 millones de establecimientos, de los cuales 99.8% son considerados Mipymes, que generan casi el 68% del empleo formal y contribuyen con el 52% del PIB del país." (Konfio, 2025).*

## **La Importancia de la innovación, los incentivos y la sostenibilidad de las MIPYMES en nuestro país**

De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal, las MiPymes de México deben afrontar una corta expectativa de vida, un limitado conocimiento en capacidades digitales, la dificultad administrativa y el escaso acceso a tecnologías emergentes y digitales. La innovación es fundamental toda vez que permiten la consolidación y el crecimiento, No se trata únicamente de crear nuevos productos o servicios, sino también de optimizar los procesos ya establecidos, adoptar modelos de negocio innovadores y explorar mercados emergentes. Las pequeñas y medianas empresas que fomentan una cultura orientada a la innovación suelen mostrar mayor capacidad de adaptación ante situaciones de crisis.

La innovación, de hecho, da resultados. Como ejemplo, el gobierno de Nuevo León ha convocado a la tercera edición de Pymes Innovadoras, un programa que permite a las empresas del estado obtener asistencia financiera para llevar adelante proyectos de innovación en sus productos, procesos y servicios, con el fin de incrementar su rendimiento, competitividad y valor agregado. Las Pymes requieren fortalecer su competitividad para mantenerse vigentes, ya que las prácticas convencionales o tradicionales han dejado de ser atractivas para el consumidor. Ante el surgimiento constante de nuevos emprendimientos que ofrecen mejores soluciones a las necesidades del mercado, este evoluciona con rapidez, y únicamente las empresas que implementan estrategias de innovación logran generar un impacto positivo.

A continuación, se presentan algunas estrategias que pueden contribuir a impulsar la innovación en tu Pyme y favorecer el logro continuo de tus objetivos de crecimiento.

### **1 Introducción de nuevos productos y/o servicios:**

La oportunidad de identificar nuevas áreas de oportunidad

## 2 **El mejoramiento de los procesos:**

Las estrategias de innovación en las empresas dedicadas principalmente a la producción se centran en la mejora y optimización de sus procesos, con el propósito de incrementar la eficiencia operativa, disminuir costos y lograr resultados favorables.

En este sentido, la tecnología desempeña un papel fundamental al apoyar la innovación en maquinaria, actividades y servicios relacionados con la producción y la distribución, lo que permite que toda la cadena de valor funcione de manera adecuada, beneficiando tanto a la empresa como a los proveedores y, finalmente, al consumidor.

## 3 **Adoptar y adaptar innovaciones ya creadas:**

Para seguir siendo competitivas, algunas compañías que carecen de las habilidades o conocimientos requeridos para implementar procesos de innovación deciden adoptar estrategias que ya han sido probadas. Sin embargo, es esencial que enfoquen sus esfuerzos en campos como el marketing, las finanzas o la atención al cliente para crear ventajas competitivas auténticas.

Para aprovechar la aceptación del mercado y atraer a una mayor cantidad de clientes, esta estrategia debe ejecutarse en un período corto o casi de inmediato. También es relevante tener en cuenta la presencia de acuerdos de licencia o patentes para prevenir potenciales efectos adversos.

## 4.- **Colaboración entre innovadores:**

Una estrategia crucial es colaborar con algún desarrollador para concebir innovaciones que se alineen con las necesidades específicas del negocio. Aquí será necesario recurrir a la subcontratación para lograrlo, pero el retorno se hace evidente a medida que la inversión posibilita la entrada en nuevos mercados y aumenta el poder de negociación.

La colaboración debe enfocarse en las necesidades, pero también debe examinar el contexto en el que se desarrolla la actividad empresarial. En este sentido, la prueba y el error continuos serán de gran utilidad para personalizar las soluciones.

## 5.- **La adecuada selección de proveedores, los elementos a evaluar y considerar son los siguientes:**

1. **Calidad de los productos o servicios:** Evaluar el nivel de consistencia, confiabilidad y el cumplimiento de los estándares de calidad exigidos por la empresa por parte del proveedor.
2. **Adaptabilidad:** Analizar la flexibilidad y la capacidad del proveedor para ajustar sus productos o servicios de acuerdo con las necesidades específicas de la empresa.
3. **Puntualidad en las entregas:** Examinar el historial del proveedor respecto al cumplimiento de los tiempos de entrega, con el fin de asegurar la continuidad y estabilidad de la cadena de suministro.

4. Costos: Evaluar las propuestas de precios presentadas por el proveedor con el fin de tomar una decisión adecuada y bien fundamentada, considerando aspectos como:
  - Precios unitarios: Corresponden al costo por cada unidad del producto o servicio, lo que permite comparar la competitividad entre las distintas ofertas de los proveedores.
  - Descuentos comerciales: Algunos proveedores pueden ofrecer reducciones adicionales como estrategia para conservar a la empresa como cliente.
  - Volumen de compra: Al adquirir grandes cantidades de productos o servicios, es común que los proveedores otorguen precios preferenciales o beneficios adicionales.
  - Plazos de pago: La flexibilidad del proveedor en los tiempos de pago puede favorecer la adaptación a las necesidades y condiciones financieras de la empresa.
  - Formas de pago: Identificar y evaluar las distintas modalidades de pago que ofrece proveedor, con el fin de determinar si se ajustan a las políticas internas y a las necesidades financieras de la empresa.
  - Servicios posteriores a la venta: Examinar los servicios de postventa que proporciona el proveedor para asegurar una relación comercial robusta, por ejemplo, la asistencia si surgen problemas, las garantías y el soporte técnico.

## Los Apoyos del gobierno de México

Con la idea de impulsar y generar fuentes de empleo, ante la inminente llegada de paisanos que residen de manera ilegal en los Estados Unidos de Norteamérica, el gobierno mexicano fija como el año 2030, y apoyar con recursos económicos, capacitaciones, procesos digitales, que permitan consolidar a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Según el documento, el gobierno admite que la producción para consumo local depende mucho de insumos y valor extranjeros; por cada dólar destinado a la inversión y al consumo nacional, 24 centavos proceden del extranjero. Asimismo, en 2020, el valor agregado extranjero representó un 49% de la manufactura exportable mexicana.

El fortalecimiento de la industria nacional mexicana depende de dos pilares: la modernización de infraestructura para reducir costos operativos y la digitalización de las MiPymes. Al mejorar las capacidades de estas pequeñas empresas, facilitamos su entrada en cadenas de suministro estratégicas, disminuyendo así la necesidad de recurrir a proveedores extranjeros.

El sistema financiero mexicano, como actor clave en el crecimiento de las MiPymes, es el motor del crecimiento económico para el Gobierno Federal, existen barreras que frenan a las MiPymes, como la falta de financiamiento. Superar este déficit de crédito es fundamental para desbloquear el potencial de las pequeñas empresas y fomentar la creación de empleos formales.

Para que el país sea más productivo y competitivo, es necesario que la inclusión financiera crezca de manera sostenida, que se diversifiquen las fuentes de financiación y que aumente la calidad de los productos y servicios disponibles al fomentar la inclusión de sectores históricamente marginados.

Dado que las mipymes constituyen el 99% de los negocios en la nación y únicamente el 10.7% tiene acceso a financiamiento, esta carencia de acceso a capital limita su habilidad para invertir, expandirse e integrarse en la cadena de valor. Es un enfoque ambicioso y necesario. Lo que describes es el núcleo de la soberanía económica: transformar a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) de ser entes aislados a piezas clave del motor industrial.

El éxito de integrar la Banca de Desarrollo con el Plan México para 2030 depende de romper la brecha histórica entre la capacidad productiva local y los estándares globales.

### **Pilares de la Estrategia hacia el 2030:**

Para que este sistema financiero sea realmente "robusto e inclusivo", la Banca de Desarrollo debe actuar en tres frentes críticos:

- 1 **Financiamiento de Adaptación:** No solo se trata de prestar dinero, sino de financiar la tecnificación. Para que una Mipyme sea proveedora de una multinacional, necesita certificaciones y maquinaria que cumplan con estándares internacionales.
- 2 **Garantías Compartidas:** Reducir el miedo al riesgo del sector privado. Al actuar la banca pública como garante, se abren las llaves del crédito comercial para sectores que antes se consideraban "riesgosos".
- 3 **Digitalización y Ética:** Un sistema inclusivo requiere eliminar las barreras burocráticas. y la confianza de usar la banca digital bajo principios éticos asegura que el crédito llegue a regiones históricamente olvidadas

### **Acciones estratégicas para fomentar el crecimiento de las MIPYMES**

Se prevén varias acciones para fomentar la provisión nacional y a las empresas de tamaño pequeño, mediano y micro, que serán ejecutadas por organismos como: Secretaría de Economía (SE), Secretaría de las Mujeres (Semujeres), Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), Agencia de Transformación Digital y Telecomunicaciones (ATDT), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Secretaría de Turismo (Sectur) y Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat).

Algunas acciones que está poniendo en marcha el gobierno mexicano, con el fin de dinamizar el sector son:

- 1 Se implementarán estrategias clave lideradas por diversas instituciones: la Semujeres enfocará sus esfuerzos en la profesionalización y el acceso financiero para emprendedoras, mientras que la SE y Semarnat diseñarán incentivos para robustecer las cadenas de suministro. Por último, el IMPI fortalecerá la alianza público-privada para potenciar la innovación y el intercambio tecnológico.
- 2 Para facilitar el acceso, se debe ampliar la financiación y renovar el marco regulatorio actual. (CNBV y SHCP).

- 3 Promover el desarrollo integral y competitivo de las mipymes al proporcionarles acceso a herramientas digitales y capacitaciones que mejoren sus habilidades en términos de finanzas, negocios, digitalización y empresa. (S.E.).
- 4 Crear un programa de formación para empresas, centrado en las mipymes turísticas, con el fin de fomentar el desarrollo empresarial mediante la educación financiera y la formación de alianzas. (Sectur)
- 5 Para facilitar la creación y el funcionamiento de empresas, la ATDT optimizará los procesos administrativos a través de la Ventanilla Digital Nacional de Inversiones y la firma de convenios estratégicos con los estados.

## Los retos de las MIPYMES mexicanas.

De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía (SE) ha identificado un nuevo sector de mujeres emprendedoras digitales, denominado NENIS (Nuevas Empresarias con Negocios en Internet). Es fascinante observar cómo la digitalización no solo ha cambiado el consumo, sino que se ha convertido en el principal motor de democratización económica para las mujeres en México.

## El Fenómeno de las "Nenis" y la Economía Digital

Actualmente se refleja el auge de las llamadas "Nenis" (Nuevas Emprendedoras de Negocios por Internet). Este sector ha pasado de ser una actividad de subsistencia a una fuerza económica real:

- **Barreras de entrada bajas:** A diferencia de una mipyme tradicional que requiere local físico y permisos complejos, el comercio por redes sociales permite iniciar con una inversión mínima.
- **Flexibilidad operativa:** Muchas de estas 5.5 millones de mujeres equilibran labores de cuidado no remunerado con sus ventas, utilizando el internet como un puente para generar ingresos sin descuidar su entorno.
- **De la informalidad a la profesionalización:** El reto actual es que ese crecimiento del 60% se traduzca en acceso a servicios financieros, créditos y seguridad social.

## Brecha de Liderazgo vs. Emprendimiento Digital

Aunque solo el 34% de las MIPYMES están lideradas por mujeres en el sector formal, la cifra de ventas por internet sugiere que hay un universo gigante de liderazgo femenino en la "economía invisible" o digital que aún no se contabiliza del todo en los censos económicos tradicionales.

## Retos para la Equidad en 2026

Para que este crecimiento no se estanque, la conversación debe girar hacia:

- 1 **Educación Financiera:** Herramientas para gestionar el flujo de caja.
- 2 **Ciberseguridad:** Protección contra fraudes en transacciones digitales.

- 3 **Logística:** Acceso a métodos de envío más baratos para competir con grandes plataformas.
- 4 **Crecimiento del E-Commerce y la digitalización:** estadísticas del INEGI y la Secretaría de Economía revelan una brecha de adopción muy interesante: mientras que las medianas empresas ya están integradas al ecosistema digital (6 de cada 10), las micro y pequeñas apenas están rascando la superficie (1 de cada 5).
- 5 Ese desfase es, precisamente, donde residen las mayores áreas de oportunidad. Para aprovechar la segmentación de mercado que mencionas, es vital entender hacia dónde se están moviendo los nichos más rentables.

## Áreas de Oportunidad por Segmentación

Basado en las tendencias actuales de consumo digital, estas son las áreas donde las Mipymes lideradas por mujeres y emprendedores digitales están encontrando mayor tracción:

- 6 **Economía de Cuidado y Bienestar:** Productos artesanales, cosmética natural y servicios de salud mental. Este segmento valora la personalización y la historia detrás de la marca, algo que las Mipymes manejan mejor que las grandes corporaciones.
- 7 **Consumo Local y Sostenible:** Existe un segmento creciente de consumidores que prefiere comprar a productores locales por internet para reducir su huella de carbono. La "hiper-localización" es una ventaja competitiva

Es impresionante cómo una herramienta tecnológica pudo cerrar brechas que las políticas públicas tardaron décadas en atender.

## Conclusiones

Sin duda un gran reto para los distintos niveles de gobierno en México es y seguirá siendo la generación de fuentes de empleo en la iniciativa privada, destinando recursos económicos a través de los medios institucionales. Hoy en día estas acciones son de suma importancia, ante el inminente arribo de connacionales, que radican en los Estados Unidos de Norteamérica, esto derivado de las acciones gubernamentales en políticas migratorias, y las constantes amenazas en la imposición de aranceles a productos mexicanos cuyo destino sea ese mercado anglosajón.

Derivado de lo anterior y analizando el Paquete Económico Mexicano para este 2026, se implementaron nuevas políticas fiscales que tendrían un impacto en el sector formal, como la elevación de la retención a plataformas digitales. Según los expertos, esto impactará a más de un millón de pequeñas y medianas empresas (pymes) que emplean comercio electrónico. También se incluyó el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS).

Mayor carga fiscal, de este paquete económico, se estipuló una retención del 10.5% sobre las ventas para plataformas digitales; esto supone una carga extra para las pequeñas y medianas empresas (pymes) que necesitan del comercio electrónico para operar y expandirse. Según datos dados a conocer por Bank of America (BoFA) Nos encontramos en un 2026 donde la economía mexicana está operando bajo una "resiliencia forzada". Tras el estancamiento de 2025 (donde el crecimiento apenas rozó el 0.4%), ese repunte proyectado de entre 1.2% y 1.4%

se siente más como una estabilización que como un despegue. Esperando con estos datos que sea la base para un repunte económico ligero para la economía global.

## Declaración de Conflicto de Intereses

El autor declara que no tiene ningún conflicto de intereses en la realización de esta investigación.

## Bibliografía

Aguilar Barceló, J. G., Mungaray Lagarda, A., Ledezma Torres, D., Hernández Campos, C. M., & Taxis Flores, M. (2012). La micro empresarialidad informal en México durante los años noventa: un análisis de la dinámica de flujos laborales. *región y sociedad*, 24(54), 5-33. <https://doi.org/10.22198/rys.2012.54.a147>

Aispuro, R., & Chagoya-Cortés, H. (2017). Patentes y PYMES en América Latina: México. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3009397>

Aspel. (2022). *Visión 2025: Nuevas tendencias para tu pyme*. Aspel.

Cordero, J. (2018). Impacto del TLCAN en las PYMES mexicanas. *Revista de Economía Mexicana*, 12(3), 45-62.

Díaz Gayou, C., Rentería Rivera, C. A., & Morales Pulido, M. I. (2025). Hacia un Modelo Corporativo Integrador: Innovación y Sostenibilidad en el Desarrollo de PYMES en México. *Estudios y Perspectivas Revista Científica y Académica*, 5(1), 395–410. <https://doi.org/10.61384/r.c.a.v5i1.849>

El Economista. (2025, 26 de diciembre). *Los 5 principales retos financieros de las pymes mexicanas en 2025 y previsiones para 2026*. El Economista. <https://www.economista.com.mx/el-empresario/5-principales-retos-financieros-pymes-mexicanas-2025-previsiones-20251226-792876.html>

Gobierno de México. (2021). *Programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas*. Secretaría de Economía. <http://www.gob.mx/se>

González Chávez, G. (Coord.). (2021). *Importancia de las MIPYMES en el desarrollo económico de México*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.

GS1 México. (2024, 3 de diciembre). *La situación de las Pymes en 2025: Desafíos y perspectivas actuales*. Blog GS1 México. <https://blog.gs1mexico.org/la-situacion-de-las-pymes-en-2025-desafios-y-perspectivas-actuales>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2023). *Estadísticas sobre pequeñas y medianas empresas en México*. INEGI. <http://www.inegi.org.mx>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2025, 25 de junio). *Estadísticas a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes)*. INEGI. [https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2025/EAP\\_MIPYMES\\_25.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2025/EAP_MIPYMES_25.pdf)

Konfio. (2019, 20 de junio). *Estrategias de innovación para una pyme*. Blog Konfio. <https://konfio.mx/blog/crecimiento-empresarial/estrategias-de-innovacion-para-una-pyme/>

Konfio. (2025, 26 de junio). *Innovación y sostenibilidad: claves para el crecimiento de las Mipymes en México*. Blog Konfio. <https://konfio.mx/blog/crecimiento-empresarial/innovacion-y-sostenibilidad-claves-para-el-crecimiento-de-las-mipymes-en-mexico/>

Meza Rodríguez, E. (2025, 31 de octubre). *Gobierno pone en marcha programas para impulsar a las mipymes e incrementar el crecimiento económico*. El Economista. <https://www.economista.com.mx/el-empresario/gobierno-pone-marcha-programas-impulsar-mipymes-e-incrementar-crecimiento-economico-20251031-784361.html>

Torres, O. (2023, 26 de octubre). *Evaluación y selección de proveedores: Etapas, criterios y tips*. IEBS. <https://www.iebschool.com/blog/evaluacion-seleccion-proveedores-negocios-internacionales/>