Impulso a las Pyme exportadoras con financiamiento y asesoría especializada

Guillermo Pérez Elizundia

El comercio exterior mexicano tiene una doble cara, pues mientras que Estados Unidos es su principal socio comercial, al mismo tiempo, provoca una dependencia alarmante. En este contexto, las Pyme requieren diversos apoyos para participar y fortalecer su intervención en otros mercados.

El comercio exterior ha sido históricamente una fuente importante de beneficios para los países, las empresas y la población. En el nivel nacional, contribuye mediante ingresos fiscales, un mejor aprovechamiento de los recursos, atracción de inversión interna y externa, y una balanza comercial más favorable. Para las empresas, representa la oportunidad de ampliar mercados, atraer capital y diversificar riesgos al reducir la dependencia de un solo país. En cuanto a la población, ésta se beneficia indirectamente a través de una mayor competencia, lo que impulsa a las empresas a ofrecer productos de mejor calidad, así como una mayor variedad de bienes y servicios que permiten a los consumidores elegir lo que mejor se adapta a sus necesidades (Miguel y Romero, 2023).

Actualmente, México enfrenta la oportunidad de redefinir su modelo exportador. De acuerdo con la Secretaría de Economía (2025a), el país cuenta con 14 tratados de libre comercio con 52 países; entre ellos, el más importante es el Tratado Comercial con Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Además, nuestro país participa en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

No obstante, las estadísticas muestran una marcada dependencia con Estados Unidos. De acuerdo con datos del Departamento de Análisis Económico de Estados Unidos, en enero del año 2025, el T-MEC representó 27.7% del intercambio comercial de Estados Unidos con el mundo, por un total de 134 mil millones de dólares (mmdd), de los que 69.6 mmdd fueron con México, equivalentes a 14.3%, por encima de Sudamérica, África y Oceanía juntos.



Imagen de Tonodiaz en Freepik.

De acuerdo con el Inegi (2025a), hasta marzo del año 2025, 84.5% de las exportaciones de México tenían como destino al país vecino del Norte, lo que mostró un crecimiento sostenido de 6.1% en el año 2024 y de 6.2% de enero a marzo del 2025 (véase Tabla 1). Esto deja a México expuesto a los vaivenes políticos y económicos de Estados Unidos, y limita su verdadero potencial como país exportador.

Tabla 1. Exportaciones no petroleras de México a distintos mercados (Participación y variación)

Concepto	Participación porcentual ene. - mzo. 2025[1/]	Variación porcentual anual				
		2024	2025			
			ene.	feb.	mzo.[1/]	ene. - mzo.[1/]
Total	**100.00**	**5.2**	**8.7**	**-1.7**	**9.7**	**5.4**
Estados Unidos	**84.50**	**6.1**	**10.6**	**-0.2**	**9.0**	**6.2**
Automotriz	26.60	5.1	-3.1	-10.7	6.5	-2.4
Otras	57.90	6.5	17.6	5.4	10.4	10.7
Resto del mundo	**15.50**	**0.7**	**0.1**	**-9.5**	**13.7**	**1.3**
Automotriz	3.81	-10.1	5.2	-40.2	4.0	-13.4
Otras	11.69	5.9	-1.6	5.5	17.5	7.2

Fuente: Elaboración propia con datos de Inegi, 2025a.

En este contexto, las pequeñas y medianas empresas (Pyme) se perfilan como actores clave para ampliar la base exportadora de México. Por su papel fundamental en la economía, el T-MEC, en su Capítulo 25, incluye disposiciones orientadas a la cooperación, el intercambio de información, el desarrollo de capacidades en áreas como infraestructura y digitalización, así como facilidades de internacionalización y consolidación. Esto abre nuevas oportunidades para que las Pyme establecidas en México accedan a un mercado integrado de más de 370 millones de consumidores en Estados Unidos y Canadá (Secretaría de Economía, 2024).

A pesar de su inclusión en el T-MEC, la mayoría de las Pyme enfrenta obstáculos para lograr su internacionalización; los principales son el acceso limitado a financiamiento, la falta de asesoría especializada y desconocimiento de los programas diseñados para facilitar su inserción en mercados internacionales.

Este artículo busca explorar cómo el impulso a las Pyme exportadoras puede, por un lado, incrementar su participación en el comercio internacional y, por otro, lograr una diversificación comercial hacia países distintos a Estados Unidos, para contribuir al fortalecimiento de sus vínculos comerciales con el mundo y a elevar la productividad en diversos sectores que impulsen el desarrollo económico, social y cultural del país.

Para ello, se analiza las acciones derivadas del acuerdo enmarcado en el Plan México que se suscribió en mayo del año 2025 durante la 88ª Convención Bancaria en Nuevo Nayarit, en la que el Banco de México, la Asociación de Bancos de México y el Gobierno Federal se comprometieron a facilitar el acceso a financiamiento productivo a las Pyme con un objetivo de incremento anual del 3.5%. Asimismo, se revisa las iniciativas de asesoría especializada que apuntalan el proceso exportador y se destacan las oportunidades que surgen para las Pyme en mercados alternos a Estados Unidos, a fin de que aquéllas puedan reducir su vulnerabilidad, ampliar su impacto económico y lograr un comercio más sostenible.

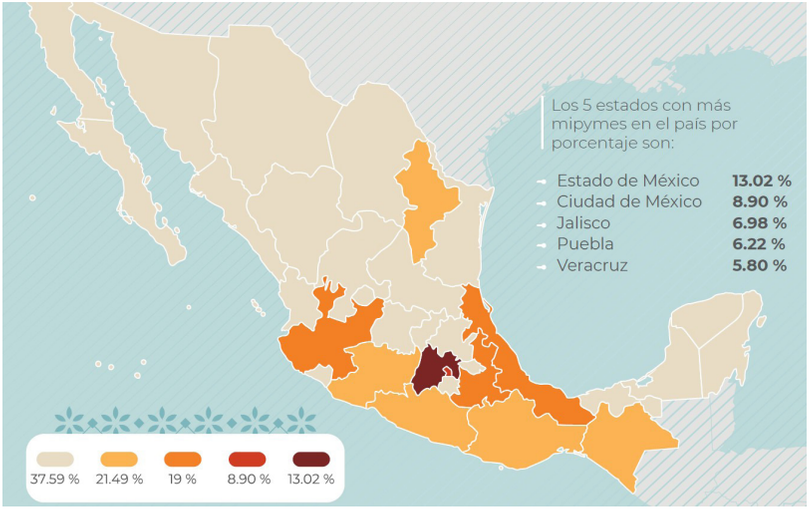


Imagen de DC Studio en Freepik.

Importancia de las pymes y barreras para su desarrollo

En México, las Mipymes representan 99.8% de las unidades económicas (micros 95.5%, Pymes 4.3%) y generan 70.6% del empleo formal, equivalente a cerca de 26 millones de personas; aportan alrededor de 52% del PIB y operan en sectores como servicios, comercio e industria. Su distribución varía regionalmente: en el sur, predominan las comerciales y en el norte las industriales, donde son clave para el desarrollo económico nacional (véase Figura 1).

Figura 1. Distribución nacional de las Mipyme



Fuente: Tomado de Secretaría de Economía, 2024.

A pesar de su relevancia económica y del impulso del *nearshoring* favorecido por el T-MEC, sólo 40 mil Pyme mexicanas exportan (Cámara de Comercio, 2022), lo que representa apenas 7.6% de los productos manufacturados vendidos al extranjero (ANAM, 2024). Aunque tienen potencial internacional, enfrentan barreras como la dependencia histórica del comercio con Estados Unidos, cadenas de suministro consolidadas y ventajas logísticas preexistentes.

En este sentido, los obstáculos se clasifican como internos y externos, y a su vez pueden variar a partir de si la Pyme ya se internacionalizó o está en proceso de hacerlo (Miguel y Romero, 2023). Para aquellas que aún no se internacionalizan, las principales barreras internas recaen en la falta de información, la dificultad para gestionar recursos humanos y el acceso limitado a fuentes de financiamiento, debido a la falta de información confiable sobre sus actividades y sus altos índices de mortalidad (Secretaría de Economía, 2024).

Entre las barreras externas, se encuentra la competencia, el desconocimiento de la burocracia y papeleo aduanal, así como la falta de incentivos gubernamentales para participar en las cadenas de valor. Para el caso de aquellas Pyme que lograron internacionalizarse, se enfrentan a nuevas dificultades, como la carga administrativa y altos costos para cumplir con requisitos aduaneros, además de la gestión de empleados extranjeros, sin dejar de lado las diferencias culturales y lingüísticas.

La intervención de las Pyme en la diversificación comercial se ve detenida por diversas circunstancias que las rodean, como la burocracia y aranceles

Sumado a lo anterior, la incertidumbre generada por la imposición de nuevos aranceles por parte de Estados Unidos a ciertos productos importados desde México y la posible revisión del T-MEC en el segundo semestre del año 2025 subraya la necesidad urgente de impulsar a las Pyme exportadoras y a diversificar los destinos de exportación.

En este sentido, uno de los objetivos de la Secretaría de Economía (2024) ha sido proveer de condiciones óptimas para el desarrollo de las Pyme y con ello democratizar el comercio nacional e internacional en dos vías: 1) concretar los procesos de exportación y 2) generar ecosistemas de proveeduría nacional e internacional, para ofrecer condiciones más justas y equitativas para su crecimiento.

Esto significa crear una red de apoyo amplia, que incluya asesoría técnica, opciones de financiamiento accesibles y la información necesaria para que las Pyme puedan competir en igualdad de condiciones. De esta forma, los riesgos actuales se pueden convertir en oportunidades para fortalecer la economía nacional.

Financiamiento y acompañamiento: una ruta integral para exportar

El Gobierno Federal impulsa a las Mipyme mediante el Plan México y la Política de Impulso a Mipymes. El primero promueve su integración en cadenas globales de valor, con apoyo de la banca de desarrollo y asesoría técnica espe-

cializada (Gobierno de México, 2025); el segundo guía a las empresas en trámites y hasta en procesos de digitalización y habilidades financieras en la búsqueda de su incorporación en cadenas de proveeduría (Secretaría de Economía, 2024), pues sólo 4.4% accede actualmente a crédito bancario.

Además del financiamiento, diversos programas han demostrado que el acompañamiento técnico y la asesoría especializada son factores decisivos para que las Pyme logren internacionalizarse. Iniciativas como la estrategia PYMEX, de Bancomext, los programas de COFOCE, en Guanajuato, o las incubadoras de exportación promovidas por Nafin e INADEM, han generado herramientas de diagnóstico, formación empresarial y acompañamiento logístico que permiten a las Mipyme adaptarse a las exigencias regulatorias de los mercados internacionales. Estas acciones buscan fortalecer sus capacidades internas y reducir las tasas de fracaso en etapas tempranas de internacionalización.

Un paso relevante en esta dirección fue el acuerdo celebrado entre el Banco de México, la Asociación de Bancos de México (ABM) y el Gobierno Federal durante la 88ª Convención Bancaria, enmarcado en el *Plan México* (Secretaría de Hacienda, 2025). Este acuerdo busca ampliar el acceso al financiamiento para las Pyme en 3.5% anual hasta el año 2030 mediante líneas de crédito preferenciales y una mayor participación de la banca de desarrollo, y lograr que hasta 30% de estas empresas accedan a crédito formal.



Imagen de Freepik en Freepik.

Se propone medidas como la simplificación de trámites, digitalización y productos financieros adecuados para las Pyme, lo que incluye financiamiento, capital de trabajo e internacionalización. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores revisa marcos regulatorios para facilitar el acceso al crédito, prevenir fraudes y fortalecer la toma de decisiones financieras. También se impulsa el acompañamiento técnico. Para mejorar el clima de inversión, será clave implementar acciones de corto plazo tras el deterioro causado por riesgos políticos recientes.

A partir de considerar la alta tasa de mortalidad de las Pyme antes de cumplir dos años, se plantea la creación de una mesa técnica interinstitucional que supervise anualmente los avances para evaluar aspectos como el número de créditos realmente otorgados, la formalización de las empresas y la evolución de las tasas de interés. El objetivo es que estas empresas accedan a financiamiento y logren integrarse en cadenas de valor más amplias, como proveedoras locales y exportadoras para ampliar su presencia en otros mercados.



Imagen de Freepik en Freepik.

Sin embargo, este acuerdo también tiene retos importantes. Muchas Mipyme todavía operan en la informalidad (Serrano y Quezada, 2024) y no tienen registros financieros confiables, lo que complica que los bancos puedan evaluar su situación y ofrecerles crédito. Por eso, es tan importante reforzar la educación financiera y fomentar la formalización. Esto permitiría que las empresas se integraran plenamente al sistema financiero y accedieran a oportunidades de crecimiento.

Hacia un portafolio exportador más equilibrado y sostenible

Si bien la relación comercial con Estados Unidos ha permitido el crecimiento de la industria y economía mexicanas, esta dependencia expone al país a riesgos ante cambios políticos y económicos de su principal socio comercial. Un ejemplo reciente es la imposición de aranceles de 50% a las importaciones de acero y aluminio —el doble del gravamen anterior— como parte de una estrategia de presión vinculada a temas migratorios y de seguridad. Esta medida ha impactado especialmente a sectores como el automotriz, electrodoméstico, electrónico, alimentario y de la construcción (Infobae, 2025). A ello, se suma la inminente revisión del T-MEC, lo que refuerza la urgencia de diversificar los destinos de exportación y reducir la dependencia estructural de un solo mercado.

Frente a este panorama, es fundamental reorientar la estrategia comercial para abrir paso a las Pyme en nuevos mercados. Algunos de los países con mayor potencial para la exportación de los productos mexicanos, son:



Imagen de rawpixel.com en Freepik.

Diversificar el comercio internacional beneficiará a las Pyme, pues podrán competir en condiciones de igualdad para contribuir al crecimiento nacional

- Canadá (29 mmdd). Además de la cercanía geográfica con México y Estados Unidos, Canadá es un mercado con gran potencial por su alto poder adquisitivo y estabilidad económica.
- China (20 mmdd). Aunque la balanza comercial es favorable para China, existe una oportunidad para incrementar las exportaciones mexicanas en diversos sectores.
- Alemania (10 mmdd). Un mercado con alta demanda de productos manufacturados.
- Japón y Corea del Sur (5.8 mmdd y 3.8 mmdd, respectivamente). Socios estratégicos de México en sectores como tecnología y alimentos.
- Brasil y Colombia (5.8 mmdd y 3.9 mmdd). Economías emergentes en Latinoamérica con demanda creciente de productos mexicanos.

Aprovechar las oportunidades que ofrecen mercados como éstos no sólo ayudará a las Pyme a reducir su dependencia con Estados Unidos, sino que también les permitirá diversificar sus riesgos, ampliar su impacto económico y elevar su competitividad. Esta diversificación fortalece la resiliencia de la economía mexicana y sienta las bases para un crecimiento más equilibrado y sostenible.

Algunas reflexiones

Las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía mexicana, sin embargo su potencial exportador sigue limitado por barreras estructurales como el bajo acceso al financiamiento, la informalidad y la falta de asesoría especializada. A esto, se suma una dependencia histórica del mercado estadounidense, que ha restringido las oportunidades de diversificación y expuesto al país a riesgos externos, como los recientes aranceles al acero y la revisión del T-MEC.

En respuesta, se ha puesto en marcha una serie de programas orientados a revertir esta situación. Estos esfuerzos deben consolidarse en una visión de desarrollo sostenible que trascienda los indicadores financieros. En este sentido, la integración de la sostenibilidad en los modelos económicos ayuda a mejorar su competitividad en mercados internacionales y a promover el cumplimiento de la Agenda 2030 de la ONU y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) relacionados con la industria, innovación e infraestructura (ODS 9), producción y consumo responsable (ODS 12) y el trabajo decente y crecimiento económico (ODS 8).

Diversificar la base exportadora implica promover prácticas empresariales más responsables, fomentar procesos productivos limpios e impulsar alianzas público-privadas que integren criterios sociales y ambientales. Para lograrlo, se requiere una estrategia de largo plazo que garantice continuidad institucional, recursos suficientes y métricas claras de evaluación. Apostar por un portafolio exportador más equilibrado y sostenible fortalecerá la resiliencia económica del país y abrirá nuevas oportunidades para millones de emprendedores mexicanos que hoy enfrentan desafíos para crecer. El momento de transformar esa realidad es ahora.

Referencias

Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) (2024). <https://anam.gob.mx/>

Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) (2020). Estrategia PYMEX BANCOMEXT y el Instituto de Formación Financiera para el Comercio Exterior (IFFCE). Informe Anual 2020. <https://n9.cl/cb4xdd>

Cámara de Comercio (2022). *Taller Cómo mejorar la participación de las Pymes en las Exportaciones*. <https://n9.cl/foe86>

Departamento de Análisis Económico de Estados Unidos (2025). <https://www.bea.gov/>

Infobae (2025). Estos son los productos que suben en México por aumento de aranceles al acero y aluminio al 50%. <https://n9.cl/7ehzu1>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) (2025a). Balanza Comercial de Mercancías de México. <https://n9.cl/c8jx2x>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) (2025b). Censos Económicos 2024. <https://n9.cl/r0y5tr>

Rodríguez, M. M. y Romero L. D. A. (2023). TMEC: Un impulso para las PYMES. *Interconectando Saberes*, 15, pp. 183-190. <https://doi.org/10.25009/is.v0i15.2784>

Secretaría de Economía (2025a). Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México. <https://n9.cl/x3zoh>

Secretaría de Economía (2025b). Comercio Exterior. Exportaciones e importaciones según país (Banxico e Inegi). <https://n9.cl/a8gly>

Secretaría de Economía (2024). Mipymes mexicanas: motor de nuestra economía. <https://n9.cl/k7snme>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2025). Comunicado No. 19 Suscriben acuerdo el gobierno federal, Banco de México y la ABM para incrementar el financiamiento a las Pymes. <https://n9.cl/678az>

Serrano-Torres, M. G., y Quezada-Flores, M. L. (2024). La situación actual de las mipymes en México y el comercio informal post-covid-19. Ciencias Administrativas Teoría y Praxis, 1(21), pp. 50-61. <https://doi.org/10.46443/catyp.v21i1.466>

Dr. Guillermo Pérez Elizundia
Coordinación de la Maestría en Alta Dirección
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
gperez@fca.unam.mx