



El financiamiento como factor de éxito o fracaso para las pymes en México

Francisco Alonso Varela Aguirre

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

<https://orcid.org/0009-0008-2618-5601>

al216565@alumnos.uacj.mx

Juan Alfonso Toscano Moctezuma

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

<https://orcid.org/0000-0002-8543-3600>

jtoscano@uacj.mx

Enviado el 17 de mayo, 2024 / Aceptado el 10 de octubre, 2024

<https://doi.org/10.5377/rtu.v13i38.19321>

Palabras clave: Éxito, financiamiento, fracaso, México, PYME.

RESUMEN

Las pymes son fundamentales dentro de la economía mexicana, siendo las principales proveedoras de empleo formal, así como grandes contribuyentes al Producto Interno Bruto (PIB) del país. Sin embargo, los altos índices de mortalidad dentro de los primeros años de existencia reflejan las dificultades que enfrentan los nuevos emprendedores para sobrevivir en el mercado, siendo una constante la falta de oportunidades de financiamiento, esto debido a diferentes factores vinculados directa o indirectamente a la empresa, los cuales pueden ir desde su corto tiempo en el mercado hasta el historial crediticio y preparación académica del propietario. Este artículo tiene como objetivo reflexionar sobre las diferentes variables que influyen en el acceso al financiamiento de las pymes mexicanas, que lo convierten en un factor determinante para el éxito o fracaso en sus primeros años de existencia.

ABSTRACT

SMEs are essential for the Mexican economy, being the main providers of formal employment and large contributors to the country's Gross Domestic Product (GDP). However, the high mortality rates within the first years of existence reflect the difficulties faced by new entrepreneurs to survive in the market, the lack of financing is a constant, due to different factors

directly or indirectly linked to the enterprise, such as its short time on the market, the owner's credit history or the owner's educational background. This article aims to reflect through the analysis of the different variables that influence access to financing for Mexican SMEs, making it a determining factor for success or failure in its first years of existence.

Keywords: Success, Financing, Failure, Mexico, SMEs.

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son uno de los principales medios para impulsar el desarrollo económico de México, además de contribuir a una mejor distribución de los recursos dentro del país y esto se debe a que las pymes generan alrededor del 72% de los empleos formales y aportan a más del 50% del Producto Interno Bruto (PIB) (Jiménez-Martínez et al., 2020) y a pesar de su relevancia, alrededor del 80% de ellos fracasarán dentro de sus primeros tres años de existencia (Reyes, 2020).

Los recursos son esenciales para que una empresa logre sus objetivos, en este caso, los recursos económicos son cruciales para el funcionamiento de una empresa y carecer o no contar con lo necesario impedirá el desarrollo y la autosuficiencia, ya que gracias a ellos es posible invertir en tecnología e innovación, capacitación de personal, crecimiento en el mercado e incluso en algunos casos, subsistir.

Se puede decir que el acceso al financiamiento es una barrera que impide el emprendimiento y la posterior consolidación de las pymes en México, siendo la principal causa de mortalidad y también el freno a su desarrollo (Rodríguez et al., 2018). Es común que los emprendedores no soliciten ningún tipo de financiamiento como consecuencia del desconocimiento de los procedimientos para obtenerlo, además de la creencia (falsa o verdadera) de la dificultad de obtenerlo o porque no se obtienen en el momento en que se necesitan (Lara et al., 2019).

Es una realidad que las tres principales limitaciones para acceder a financiamiento a través de una institución financiera son las tasas de interés, la burocracia bancaria y las garantías (García, 2018). Mientras que las limitaciones por parte del financiamiento gubernamental se basan en el desconocimiento de la existencia de programas de apoyo, la burocracia, la corrupción y la falta de continuidad ante el cambio de administraciones.

La financiación es, por tanto, la clave del éxito y desarrollo empresarial y se acentúa especialmente en las pequeñas y medianas empresas, donde juega un papel muy importante dentro de su funcionamiento, siendo uno de los grandes primeros retos (incluso antes de hablar de competidores) para una nueva empresa en el mercado.

Metodología para la revisión de la literatura

Los artículos contemplados para la revisión de la literatura abordan temas relacionados con aquellas situaciones actuales que influyen directamente en si una pequeña o mediana empresa logra ser exitosa en su mercado o, por el contrario, fracasa en su intento de ser rentable y tiene que replantear su plan de negocios o incluso su desaparición.

Se utilizó el buscador Google Scholar, que arrojó un total de 16,300 resultados a través de las palabras clave “financiamiento”, “pyme” y “México”. Si agregas la palabra “éxito” a la búsqueda, obtienes 16,100 resultados y cambiándola por “fracaso” obtienes 12,000 resultados y cambiando “México” por “mexicano” obtienes 8,630 resultados.

Para la formación de este artículo se consideraron 30 artículos científicos, de los cuales se seleccionaron 14 para análisis y extracción de información. Por razones de fuga de información, se utilizaron los siguientes criterios.

Criterios de inclusión

Los artículos deben cumplir los siguientes criterios.

1. Investigación a partir de repositorios digitales de revistas científicas existentes en Google Scholar.
2. Investigación con fecha de publicación de 2018 a la fecha.
3. Investigación que relaciona el financiamiento como factor de éxito o fracaso de las pequeñas y medianas empresas en México.

Criterios de exclusión

1. Investigación con fecha de publicación de 2017 o anterior.
2. Investigación sobre las pequeñas y medianas empresas que existen o existieron fuera de México.
3. Investigación que no considera el financiamiento como un factor de fracaso o éxito para las pequeñas y medianas empresas en México.

Búsqueda bibliográfica

Las palabras clave y descriptores utilizados para la información fueron “éxito empresarial”, “fracaso empresarial”, “crédito bancario”, “programas de financiamiento”, “emprendimiento”.

A continuación, la evaluación de la calidad bibliográfica.

Autor del artículo	Investigación a partir de repositorios digitales de revistas científicas existentes en Google Scholar.	Investigación con fecha de publicación de 2018 a la fecha.	Investigaciones que relacionan el financiamiento como factor de éxito o fracaso de las PyMEs en México.
Álvarez, A. et al 2022	X	X	X
Dávila, K. 2021	X	X	X
Jiménez-Martínez, L. et al. 2020	X	X	X
Reyes, J. 2020	X	X	
De los Santos, L. et al 2020	X	X	X
Saavedra, M. y López, G. 2019	X	X	X
Lara, M. et al 2019	X	X	X
García, P. y Carrillo, S. 2019	X	X	X
García, A. 2018	X	X	
García, P. 2020	X	X	X
Portal, M. et al 2018.	X	X	X
Rodríguez, A. et al 2018.	X	X	
Hernández, R. y Cruz, M. 2018	X	X	X

Fuente: Elaboración propia.

DESARROLLO

La empresa

Las pequeñas y medianas empresas en México son de gran importancia para la economía nacional, son las principales generadoras de empleo y aportan más del 50% del Producto Interno Bruto (PIB), pero a pesar de ello, en nuestro país tienen un ciclo de vida muy corto y un porcentaje muy alto de ellas desaparecerán entre los 12 y 24 meses de vida (Rodríguez et al., 2018).

Nuestro país tiene una de las tasas más altas de mortalidad de las pymes, se estima que 8 de cada 10 pymes fracasarán apenas en sus primeros tres años de funcionamiento y el problema se extiende cuando se detecta que aquellas empresas que logran sobrevivir a sus primeros tres años, el 70% no podrán llegar a los cinco años de existencia (Álvarez et al., 2022).

De acuerdo con Dávila (2021), esto se debe principalmente a que las empresas no están en condiciones de satisfacer la demanda del mercado y esto posiblemente se deba a que no cuentan con las herramientas ni el capital para hacer frente a la economía. Y esto se agrava cuando en los primeros años de vida hay falta de recursos financieros internos, la incertidumbre es mayor al ser nuevos y desconocidos en el mercado, además de tener que enfrentar el riesgo de que el público no conozca la empresa (Rodríguez et al., 2018).

Las pymes requieren recursos financieros para lograr sus objetivos, pero enfrentan dificultades como exceso de papeleo, falta de garantías, instituciones burocratizadas, además de la falta de conocimientos financieros para obtener y aplicar los recursos obtenidos del propietario (Saavedra y López, 2019).

De acuerdo con Jiménez-Martínez et al (2020), la mayoría de las pymes no consideran el financiamiento como una opción, entre las principales razones se encuentran altas tasas de interés por parte de las instituciones bancarias, requisitos para solicitar préstamos, plazos de pago de créditos, además de falta de solvencia económica y bajas ganancias por parte de la empresa.

Es importante destacar que la falta de financiamiento limita la capacidad de inversión, por lo que la empresa no puede ampliar su capacidad de producción o es incapaz de desarrollar tecnología e innovar en sus productos, lo que puede llevar a la empresa al fracaso y a su eventual cierre (Reyes, 2020).

Ligado a esto se encuentran otros factores que influyen en el fracaso de una pyme, como no contar con personal especializado, no contar con salarios competitivos, mala calidad de productos y servicios, falta de competitividad y falta de control de inventarios (Hernández y Cruz, 2018).

El emprendedor

Es común que, ante la falta de oportunidades laborales y la alta demanda de empleo, el emprendimiento se convierta en una alternativa para insertarse en el mercado laboral a través de la generación de bienes y servicios. Pero el emprendedor debe ser más que un ciudadano sin trabajo, debe tener la capacidad de asumir riesgos, ver oportunidades donde otros no ven y ser capaz de innovar, como afirman Rodríguez et al (2018)

Entre las cualidades y aptitudes existentes que se consideran necesarias dentro del perfil de un emprendedor exitoso, existen algunas que cobran relevancia al ser consideradas por las instituciones financieras al momento de solicitar un préstamo o crédito.

El nivel educativo se considera importante, ya que un mayor nivel educativo genera confianza en la relación con las instituciones financieras, así como experiencia, lo cual se considera un factor que influye directamente en la disponibilidad de financiamiento para las empresas, ya que a más años se tiene en el mercado, se entiende que se han desarrollado las capacidades y habilidades adecuadas que aseguran una mayor capacidad de acción (Portal et al., 2018).

Además, existe una relación entre la edad del emprendedor y la financiación. Las personas más jóvenes buscan metas comerciales altas y debido a que tienen bajos costos emocionales de bancarota, utilizan los recursos personales en menor medida como una forma de financiamiento, mientras que los empresarios mayores son menos propensos a recurrir al financiamiento principalmente debido a su aversión al riesgo y los costos personales de la bancarota de un negocio operado durante varios años (Portal et al., 2018).

Es por ello que los requisitos para ser un buen emprendedor se han visto modificados debido a las tendencias actuales y al progresivo cambio tecnológico, por lo que la gestión de las pymes exige una rápida toma de decisiones, una amplia capacidad de análisis y conocimiento del mercado en el que participan, un uso eficiente de los recursos y la capacidad de interpretar la información financiera y contable. por lo tanto, el éxito de la empresa está ligado a la capacidad de desarrollar ese conocimiento (García y Carrillo, 2019).

De acuerdo con Álvarez et al (2022), los emprendedores necesitan adoptar mejores herramientas y crear sus propias estrategias en busca del desarrollo de la empresa, por lo que es necesario recurrir al financiamiento, ya que permitirá acceder a nuevas tecnologías, poder capacitar al personal de la mejor manera posible y mostrar eficiencia en sus operaciones administrativas.

Y la formación del personal es fundamental, como señalan García y Carrillo (2019), ya que la baja productividad, la baja calidad de los productos y servicios, la incapacidad de responder al

mercado cambiante, así como el desconocimiento de las necesidades de los clientes, repercuten en el bajo rendimiento de las empresas.

En México, los emprendedores comúnmente creen que acceder al crédito bancario es costoso, burocrático y lento, por lo que su desconocimiento sobre las opciones que brindan las instituciones financieras y su preferencia por el financiamiento informal pueden llevar al empeoramiento de la situación financiera de la empresa (García y Carrillo, 2019).

Si la pyme no genera los ingresos esperados que le permitan al emprendedor sobrevivir, este se quedará sin recursos para cubrir sus gastos personales como transporte, alimentación y vivienda, por lo que será más factible cerrar la empresa y aceptar un trabajo donde tenga un salario fijo y seguro (Reyes, 2020).

Instituciones bancarias

Las instituciones bancarias juegan un papel muy relevante en la financiación de las actividades productivas de las pymes (De los Santos et al., 2020).

Cuando una pyme decide acceder a un préstamo, esta solicitud se convierte en un nuevo reto a enfrentar, ya que algunas de las limitaciones para obtener un préstamo son la falta de garantías hipotecarias, el poco interés de los bancos en las garantías ofrecidas por el solicitante y la percepción de las entidades financieras de que las pymes son de alto riesgo en comparación con una grande (Reyes, 2020).

Esto se debe a una serie de razones, como la alta mortalidad de las pymes, la falta de información confiable sobre las empresas, la información asimétrica, el daño moral, la dependencia de esquemas de crédito basados en garantías, una estructura de mercado con poca competitividad e información opaca al consumidor, la informalidad generalizada, entre otros, que dificultan el otorgamiento de créditos y de alguna manera obligan a las pymes a recurrir a otros tipos de financiamiento para continuar con sus operaciones (De los Santos et al., 2020).

Uno de los factores que influye de manera importante en el éxito o fracaso de una solicitud de préstamo a una entidad financiera es la finalidad del préstamo, ya que la mayoría de las empresas solicitan el préstamo como un activo corriente y que se pague a corto plazo, siendo poco atractivo para la institución en comparación con aquellas aplicaciones que buscan invertir en activos (Jiménez-Martínez et al., 2020).

Otro factor que genera un número importante de solicitudes rechazadas es la capacidad de no cumplir con requisitos básicos solicitados por las instituciones, ya que estos fracasos se vinculan principalmente a la falta de control interno y a la mala gestión de la empresa, por lo que se convierte en un sujeto de alto riesgo para otorgar un préstamo (García y Carrillo, 2019).

El buró de crédito juega un papel importante en la obtención de crédito, ya que se trata de una evaluación de riesgos a ser considerada por la entidad financiera a la hora de tomar una decisión, al punto de ser considerada como la “lista negra” (García, 2020).

En este historial, ya sea del emprendedor o de la empresa, se pueden encontrar los registros de cumplimiento del pago de sus obligaciones (García y Carrillo, 2019), la cual está conformada por una empresa privada (instituciones bancarias externas, gobiernos y otras empresas que otorgan créditos), la cual reúne la información suficiente para que se pueda hacer una evaluación del comportamiento crediticio y determinar el tipo de riesgo que representa el solicitante financieramente hablando, por lo tanto, ya sea que se trate de una empresa o persona física que tenga pagos atrasados o insolvencia, estará registrada y por lo tanto no está sujeta a financiamiento por parte de instituciones formales (García, 2020).

Señalando que un comportamiento negativo dentro del buró de crédito puede tardar hasta 8 años en ser eliminado, por lo que es común que algunos empresarios se vean con dificultades para obtener financiamiento por razones tan diversas como préstamos para empresas fallidas, hasta deudas por servicios como la luz o la telefonía o algunas que ni siquiera están vinculadas a la empresa, como débitos en tiendas departamentales.

Estos factores hacen que los bancos vean como muy costoso, riesgoso y poco rentable el otorgamiento de créditos a emprendedores pymes y, por lo tanto, aumentan las barreras para acceder a los mismos (Saavedra y López, 2020).

Por otro lado, de acuerdo con Jiménez-Martínez et al (2020), las encuestas a las pymes mexicanas arrojaron que el 31.7% no solicita préstamos a las instituciones financieras debido a las altas tasas de interés, por lo que es más probable que los proveedores cubran gran parte del financiamiento, cabe destacar que las tasas de reembolso de los préstamos solicitados por las pymes son muy altas en nuestro país (De los Santos et al., 2020), según ENAPROCE, solo el 8% de las pymes accedió a financiamiento, mientras que la tasa de interés promedio fue de 13,86% (Lara et al., 2019).

Debido a esto, el propietario tiende a utilizar sus propios recursos y solo cuando estos son insuficientes para asegurar su operación recurre a fuentes de financiamiento externas (Saavedra y López, 2019). Incluso al solicitar un préstamo, el solicitante tiene más información sobre su empresa que la que se presenta al prestamista, por lo que tratará de lograr una mayor rentabilidad pagando un menor costo financiero, por lo que debido a esta actitud no se proporcionará la información necesaria para justificar el financiamiento y se convierte en un factor para que la institución rechace el proyecto (Saavedra y López, 2019).

Por lo general, al solicitar financiación a una entidad financiera se debe presentar una garantía hipotecaria o prendaria que cubra entre el 70 y el 80% del préstamo solicitado, de manera que al no contar con esa garantía o no querer perderla por los altos intereses y años de pago o la imposibilidad de hacer frente a las obligaciones, optan por vender el activo y autofinanciarse (Hernández y Cruz, 2018), o en otros casos, recurrir al financiamiento informal.

El financiamiento informal consiste en préstamos o créditos que generalmente no pagan una tasa de interés, ya que se basa en la cercanía y confianza que el emprendedor tiene con el prestamista. Además, algunos emprendedores prefieren utilizar préstamos personales (solicitados a su nombre y no a nombre de la empresa), sus propias tarjetas de crédito, sus propios recursos y reinvertir las ganancias para lograr el financiamiento necesario (Lara et al., 2019).

Dado que la reinversión de utilidades y proveedores son las principales fuentes de financiamiento informal para la mayoría de las pymes, al ser consideradas más costosas que ser financiadas a través del sistema bancario, esta modalidad es mucho más accesible y rápida de obtener (García, 2020).

El gobierno

Debido a la importancia económica de las pymes tanto en términos de lo que representan para el PIB del país como en la cantidad de empleos que generan, naturalmente se han desarrollado diferentes programas con el objetivo de promover su desarrollo. Y es importante señalar, como menciona García (2020), que el objetivo de estos programas no es solo financiar como lo hacen las instituciones financieras, sino adaptar los programas a las necesidades de cada empresa y permitirle agilizar sus procesos y obtener una ventaja competitiva dentro del mercado nacional e incluso internacional.

En México se han presentado diversos programas de apoyo a las pyMEs desde finales de la década de 1970, comenzando con la creación de la Comisión Nacional de Fomento Industrial durante el gobierno de José López Portillo, pasando por el Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (PMDI) en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari o en el gobierno de Vicente Fox. donde se creó la ya extinta Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) (Hernández y Cruz, 2018).

Uno de los esfuerzos más significativos tiene un registro reciente, el cual se derivó del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, durante la administración del presidente Enrique Peña Nieto, con el cual se creó el Instituto Nacional del Emprendimiento (INADEM), el cual estuvo funcionando hasta 2019. Se trataba de un órgano administrativo descentralizado del Ministerio de Economía, con el objetivo de operar la Red Nacional de Apoyo a los Emprendedores y poner a disposición de los emprendedores instrumentos, programas y herramientas que facilitarían el acceso al financiamiento (Rodríguez et al., 2018).

Durante el gobierno del presidente Andrés Manuel López Obrador, el programa fue descontinuado bajo el argumento de que se habían producido actos de corrupción y excesiva burocracia, por lo que las funciones fueron transferidas a la Unidad de Desarrollo y Producción (UDP) (Jiménez-Martínez et al., 2020).

Es importante mencionar que de acuerdo a un informe presentado por el Observatorio Nacional del Emprendedor, la corrupción es la principal limitante de la actividad económica en general, específicamente, del emprendimiento, ya que los dueños de las pymes han mencionado que en al menos una ocasión han tenido que pagar alguna cuota adicional para que sus trámites avancen y sus negocios puedan iniciar operaciones (Rodríguez et al., 2018).

Los fondos de las instituciones gubernamentales consolidadas también se han visto afectados por los cambios de gobierno, como fue el caso del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), que tenía un programa específico de apoyo a las empresas dedicadas al desarrollo del conocimiento científico y tecnológico, principalmente en su etapa de desarrollo a través de inversión temporal de capital. Este programa fue reemplazado en 2020 durante el gobierno del presidente Andrés Manuel López Obrador sin proporcionar información sobre su nueva forma de operar (Jiménez-Martínez et al., 2020).

Caso distinto con el Fondo Nacional Emprendedor, que sigue funcionando luego de pertenecer al INADEM desde 2014 y luego ser transferido a la UDP (Jiménez-Martínez et al., 2020), el objetivo de la FNE es incentivar la producción e innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas, brindándoles las herramientas necesarias para incorporarse al mercado nacional de manera innovadora y competitiva (Rodríguez et al., 2018).

De acuerdo con Reyes (2020), a pesar de los esfuerzos realizados por los diferentes gobiernos en México para apoyar a las pymes, estas no han logrado sus objetivos, incluso se ha detectado cierto rechazo por parte del emprendedor a utilizar un crédito financiado por el gobierno.

Y esto se debe a la falta de vías óptimas para acceder a los recursos que brinda el gobierno federal, ya que es frecuente que los emprendedores desconozcan la existencia de estos programas de apoyo, sumado a la falta de interés y falta de confianza en que se les otorgará (Saavedra y López, 2019).

Los cambios en la política económica en México afectan el desarrollo de las pymes, ya que corresponde a los intereses de cada facción partidista y descontinuar o modificar programas sin un análisis real de su funcionamiento o fracaso, de acuerdo con Jiménez-Martínez et al (2020) existían mejores y mayores condiciones para que una pyme obtuviera un crédito a una tasa de interés menor, mientras que con el gobierno del presidente López Obrador existe un interés

exclusivo en desarrollar la región sureste del país, brindando apoyo a empresas con más de cuatro años de existencia y desincentivando la apertura de nuevas pymes.

Al igual que ocurre con las instituciones financieras, la falta de información y el desconocimiento de la existencia de los diferentes programas gubernamentales, así como la burocratización de las solicitudes son barreras para acceder al financiamiento, a pesar de que estos programas son un factor indispensable para el emprendimiento y el apoyo no económico (simplificación de trámites) facilita la creación de nuevas empresas (Rodríguez et al., 2018).

Las políticas públicas enfocadas en mejorar la regulación, en materia tributaria y recaudatoria, promover la creación y desarrollo de empresas y abastecer al gobierno tendrán un impacto significativo en el financiamiento disponible para las pymes (Rodríguez et al., 2018). Es por ello que se debe entender en todos los niveles y ámbitos que las pymes son la principal fuente de empleo en el país y que a pesar de ello faltan programas de apoyo (y continuidad en los mismos) que permitan un desarrollo sostenido y hagan autosuficientes a las empresas (García y Carrillo, 2019).

CONCLUSIONES

Las pequeñas y medianas empresas, dentro de sus características particulares, se ven limitadas por una serie de factores desde su gestación, pasando por su inicio de operaciones y su eventual desarrollo, presentando una alta incidencia de fracaso en cualquiera de estas etapas.

Es sumamente complicado para un emprendedor iniciar trámites gubernamentales ante la corrupción y la burocracia, para luego enfrentar las dificultades de ingresar a un mercado competitivo y en muchos casos desconocido o mal analizado, para luego tener que recurrir a herramientas como el financiamiento y tener que superar nuevas dificultades como requisitos complejos, los largos tiempos de espera y la burocracia bancaria. mientras su empresa corre el riesgo de fracasar o perder una ventaja competitiva.

El gobierno no debe limitar sus acciones a brindar apoyo a través de recursos no reembolsables o préstamos con bajas tasas de interés, también está obligado a desarrollar estrategias integrales que promuevan el desarrollo y fortalecimiento de estas empresas, logrando la autosuficiencia y competitividad. Y trasciende más allá de eliminar la burocracia gubernamental o las prácticas corruptas en el gobierno, aunque en primera instancia harían un gran cambio a favor de la gestión de nuevas pymes en nuestro país.

El emprendedor tiene la obligación de formarse y aprender nuevas habilidades que ya son urgentes en las tendencias del mercado globalizado, la PYME puede ser una forma de brindar sustento a una familia, pero en esencia, también es generadora de empleo y desarrollo económico,

así como del personal que las conforma, ya que la educación y la formación permite el uso óptimo de los recursos y en consecuencia, una mejor gestión.

Se debe desarrollar una cultura financiera que no solo esté presente entre los emprendedores, sino en toda la sociedad mexicana, ya que esto permitirá que las nuevas empresas sean creadas por líderes capaces de entender y analizar la información financiera y, por ende, tener la capacidad de tomar decisiones de manera más rápida y efectiva.

También es importante diferenciar las características, necesidades y alcances de una pequeña y mediana empresa con el fin de brindar un análisis más preciso de la realidad económica mexicana y especialmente en el tema central de este artículo, el financiamiento.

Los criterios para el otorgamiento de préstamos o créditos no pueden ser los mismos y las obligaciones adquiridas no deben ser cubiertas de la misma manera, además de simplificar trámites y reducir los tiempos de espera para obtener o rechazar una solicitud, y esto debe replicarse tanto en programas gubernamentales como en instituciones financieras.

La única forma de desarrollar una nación económicamente competitiva es impulsar a las empresas y emprendedores nacionales, proporcionarles herramientas y recursos suficientes para cada línea y mercado en el que se quiera participar, ya que es imposible querer replicar modelos exitosos como los que se aplican en Silicon Valley sin adoptar la cultura empresarial y las estrategias gubernamentales y financieras que allí se aplican. ya que son los que realmente generan éxito y riqueza en la región.

REFERENCIAS

- Álvarez, A., Gallegos, A., y Márquez, M. (2022). Algunas características relevantes de las pequeñas y medianas empresas en México (PyMEs). *Realidad Económica de la FEVaQ*, Año 27, N° 70. 146-159. [realidad_economica_arts_completos_num_70.pdf\(umich.mx\)](https://realidad_economica_arts_completos_num_70.pdf(umich.mx))
- Dávila, K. (2021). ¿De dónde sale la financiación de las pymes?? *EFAN*, 7 (2). 427-443. <https://doi.org/10.29105/vtga7.1-113>
- De los Santos, L., Guzmán, C., y Martínez, G. (2020). Microcrédito, financiamiento alternativo en las pymes mexicanas: una revisión de la evidencia reciente. *Publicaciones e Investigación*, 14 (1). Versículos 1-17. <https://doi.org/10.22490/25394088.4056>
- García, A. (2018). Micro, pequeñas y medianas empresas: Estrategias empresariales y dificultades de crecimiento. *EFAN*, 4 (2). 619-624. [37_GARCIA.pdf\(uanl.mx\)](https://uanl.mx/37_GARCIA.pdf)
- García, P. (2020) Dificultades para que las pymes accedan a financiamiento. [Tesis para la obtención del grado de Maestría en

Administración]. Universidad Autónoma de Baja California.

- García, P. y Carrillo, S. (2019). Análisis de las deficiencias administrativas de las pymes en el acceso a la financiación. EFAN, 5 (1). 339-348. [Vinculatégica Año 2 No 4 Jul-Dec 2018 \(uanl.mx\)](#)
- Hernández, R. y Cruz, M. (2018). El financiamiento como aspecto competitivo para las medianas empresas en México. Estrategia, Tecnología y Sociedad, Vol. 4, 122-155. [El financiamiento como aspecto competitivo para las medianas empresas en México | Hernández Contreras | Estrategia, Tecnología y Sociedad \(ijsts.org\)](#)
- Jiménez-Martínez, L., Cerón-González, Y., Zavala-Arce, J., y González-Gómez, Z. (2020). Restricciones ambientales a la competitividad de las PyMEs industriales en México. Boletín Científico INVESTIGIUM de la Escuela Superior de Tizayuca, 6 (11), 33-41. <https://doi.org/10.29057/est.v6i11.5563>
- Lara, M., López, G., Vázquez, P. y Botello, N. (2019). La factibilidad del financiamiento en México. Revista Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Sociales, No. 10, January-June 2019, 94-110. <https://doi.org/10.25009/hccs.v0i10.6>
- Portal, M., Feitó, D., y Ramírez, N. (2018). Determinantes del financiamiento externo en las microempresas mexicanas. Revista Espacios, 39 (18). 13-20. [a18v39n18p13.pdf \(revistaespacios.com\)](#)
- Reyes, J. (2020). Falta de conocimientos administrativos y de acceso a la financiación: principales causas del fracaso de las pymes. Vestigio. Apuntes de la Universidad. 0 (0). [vestigium_0.pdf \(unez.edu.mx\)](#)
- Rodríguez, A., Guzmán, V., y Gutiérrez, I. (2018). Las políticas gubernamentales y su relación con el financiamiento y el emprendimiento para las pyMEs en México. Revista Colombiana de Contabilidad, Vol. 6, No. 12, 59-76. [Políticas Gubernamentales y su Relación con el Financiamiento y el Emprendimiento para las PyMEs en México - Dialnet \(unirioja.es\)](#)
- Saavedra, M. y López, G. (2019). Propuesta de esquema de capitalización para el financiamiento de PYMES en México. Novarua, 11 (18). 6-35. [Visión de la Propuesta de Esquema de Capitalización para el Financiamiento de PyMEs en México \(uacj.mx\)](#)