

PANORAMA DE LAS MIPYMES EN JALISCO 2026

Diagnóstico cuantitativo y cualitativo del sector MiPyME en Jalisco



COPARMEX®
JALISCO



Septiembre 2026

Ficha técnica del estudio

Elemento	Detalle
Objetivo	Generar un diagnóstico integral (cuantitativo y cualitativo) de las MiPyMEs de Jalisco para sustentar una agenda de incidencia pública.
Fase cuantitativa	Encuesta digital aplicada a propietarios, directivos y representantes de MiPyMEs socias de Coparmex Jalisco.
Levantamiento cuantitativo	Del 15 al 30 de julio de 2026
Muestra	211 empresas válidas (de 225 respuestas recibidas), representativas del universo Coparmex Jalisco.
Tamaño de empresa	Micro 56.9% · Pequeña 29.4% · Mediana 13.7%
Sector económico	Industria 35.5% · Comercio 29.4% · Servicios 29.0% · Otros 6.1%
Distribución geográfica	Zona Metropolitana de Guadalajara 68.2% · Interior del estado 31.8%
Fase cualitativa	3 mesas de trabajo (focus groups) organizadas por tamaño de empresa, facilitadas por el Dr. Roberto Piedra y la Mtra. Judith Ortiz
Mesas cualitativas	Mesa 1 · Microempresas (12 representantes), Mesa 2 · Pequeñas (8) y Mesa 3 · Medianas (6)
Levantamiento cualitativo	A partir del 4 de agosto de 2026
Ejes temáticos (ambas fases)	Riesgos de permanencia, informalidad, trámites regulatorios, financiamiento, digitalización, exportación, talento y desempeño/expectativas

Introducción y contexto

Desde Coparmex Jalisco siempre nos hemos caracterizado por el fortalecimiento, la defensa y el cuidado de las empresas del estado. Por ello, y ante un panorama cada vez más complicado para las empresas, la institución identifica que este entorno pone en riesgo la permanencia y el crecimiento de las empresas, particularmente de aquellas con menor capacidad operativa, como son las MiPyMEs.

Esta preocupación no es menor: la economía de Jalisco se sostiene, en gran medida, sobre este segmento empresarial. Los Censos Económicos 2024 confirman que 98.8% de las unidades económicas del país son MiPyMEs, que concentran 71.3% del empleo nacional; en Jalisco representan 365,421 unidades económicas (6.7% del total nacional) y generan empleo para más de 2 millones de personas, con 94.2% de los establecimientos operando con entre 1 y 10 colaboradores.

Las condiciones del entorno tienen una relación directa con la permanencia y el crecimiento de las empresas, y actualmente existen ocho factores que la institución identifica como determinantes: el aumento sostenido de los costos laborales, la incertidumbre económica y el bajo crecimiento del país, la falta de certeza jurídica y de estado de derecho, los problemas de seguridad, la creciente incertidumbre internacional, las dificultades regulatorias y la carga administrativa, el impacto de las reformas legislativas aprobadas, y los retos para atraer y retener talento especializado.

El deterioro del entorno ya se refleja en los indicadores que la propia institución ha documentado:

- En el periodo enero - agosto de 2026, Jalisco perdió 2,298 patrones registrados ante el IMSS (la mayor pérdida entre todos los estados del país), con 84% de esas bajas concentradas en empresas de 1 a 5 colaboradores. Por cada empresa que abrió, 37 cerraron.
- La informalidad laboral en Jalisco alcanza 46.5%.
- De acuerdo con DataCoparmex, el ánimo para invertir ha caído tanto a nivel nacional como en Jalisco: el porcentaje de empresas que considera un buen momento para invertir bajó de 48.3% a 26.9% en Jalisco (una caída de 21.4 puntos), y de manera similar a nivel nacional, que retrocedió 16.5 puntos hasta ubicarse en 23.0%.
- La expectativa hacia el cierre de 2026 es igualmente mixta: solo 37% de las empresas socias de Jalisco espera que su plantilla aumente, mientras que 23.1% anticipa una disminución, en un entorno marcado por la incertidumbre arancelaria con Estados Unidos, la revisión del T-MEC, la carga regulatoria y los retos de seguridad.

Ante este panorama, Coparmex Jalisco decidió generar evidencia propia y directa sobre la realidad que atraviesan sus empresas afiliadas, antes de plantear cualquier propuesta de incidencia pública. De ahí surge el presente estudio, que combina una fase cuantitativa (una encuesta aplicada a 211 mipymes socias entre el 15 y el 30 de julio de 2026) con una fase cualitativa (tres mesas de trabajo (focus groups) organizadas por tamaño de empresa, realizadas a partir del 4 de agosto de 2026 y facilitadas por especialistas externos), ambas construidas sobre los mismos ejes temáticos: riesgos de permanencia, informalidad, trámites regulatorios, financiamiento, digitalización, exportación, talento y desempeño/expectativas.

El objetivo de este ejercicio es, en primer lugar, conocer a fondo el panorama que enfrentan las MiPyMEs jaliscienses desde ambas dimensiones (la magnitud de los números y la voz directa de las empresas), para, a partir de ahí, plantear una agenda de trabajo junto con todos los actores involucrados en la búsqueda del fortalecimiento del sector y de la economía del estado.



Perfil de la muestra

El estudio "Panorama MiPyMe 2026" obtuvo respuestas de empresas de distintos tamaños, sectores y regiones de Jalisco, principalmente de microempresas y de negocios con más de 10 años operando en el mercado.

211

empresas válidas
encuestadas

56.9%

son
microempresas

68.2%

operan en la
ZMG

6 de 10

tienen más de 10
años operando

Tamaño de empresa	Participación
Micro (1 a 10 colaboradores)	56.9%
Pequeña (11 a 50 colaboradores)	29.4%
Mediana (51 a 250 colaboradores)	13.7%

Sector económico	Participación
Industria	35.5%
Comercio	29.4%
Servicios	29%
Otros (TI, Agroindustria)	6.1%

Distribución geográfica	Participación
Zona Metropolitana de Guadalajara	68.2%
Interior del estado	31.8%

Ejes temáticos del estudio

1. Riesgos de permanencia

Qué tan expuestas están las empresas a su entorno

2. Informalidad

El impacto de competir con negocios que no cumplen

3. Trámites regulatorios

Dónde se concentra la carga burocrática

4. Financiamiento

Cómo y para qué se financian las empresas

5. Digitalización

Qué tan preparadas están tecnológicamente

6. Exportación y mercados internacionales

Capacidad y brechas para crecer hacia afuera

7. Talento y capacidad directiva

El reto de crecer con el equipo correcto

8. Desempeño y expectativas

Cómo les fue y qué esperan hacia adelante



1. Obstáculos actuales y riesgos de permanencia

Obstáculos actuales para operar

15.7%
carga fiscal, el obstáculo #1 para operar

15.5%
costos laborales, el obstáculo #2

31.2%
suman ambos — casi 1 de cada 3 menciones



- El estudio distingue dos preguntas complementarias pero distintas: qué obstaculiza hoy la operación de la empresa, y qué pondría en riesgo su permanencia en el mercado a 3 años, como la incertidumbre económica (9.5%) o la competencia informal (9.3%).
- A mayor tamaño de empresa, el peso relativo de los costos laborales aumenta: es el obstáculo #1 para medianas (17.5%), mientras que en microempresas domina la carga fiscal (13.4%).
- La falta de talento se posiciona entre los principales obstáculos de las medianas empresas (11.2%, empatada con incertidumbre económica), un reto que no aparece en el top 5 de micro ni pequeña.

Top 5 obstáculos para operar por tamaño de empresa

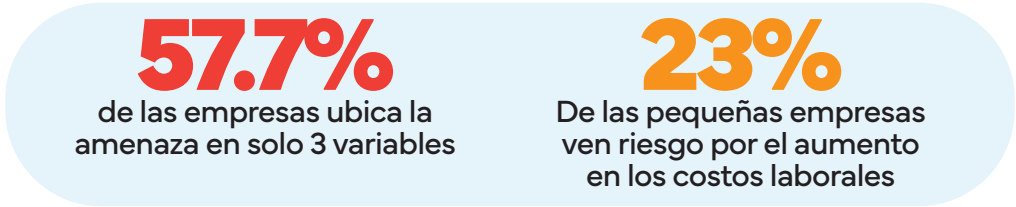
	Micro		Pequeña		Mediana	
1° lugar	Carga fiscal	13.4%	Carga fiscal	20.3%	Costos laborales	17.5%
2° lugar	Costos laborales	13.1%	Costos laborales	19.2%	Carga fiscal	15.0%
3° lugar	Competencia informal	9.7%	Incertidumbre económica	11.0%	Incertidumbre económica	11.2%
4° lugar	Incertidumbre económica	8.2%	Competencia informal	9.9%	Falta de talento	11.2%
5° lugar	Baja demanda	7.6%	Baja demanda	5.8%	Competencia informal	6.2%

Top 3 obstáculos para operar por sector económico

	Industria		Comercio		Servicios	
1° lugar	Carga fiscal	16.8%	Costos laborales	17.0%	Carga fiscal	17.4%
2° lugar	Costos laborales	14.4%	Competencia informal	13.1%	Costos laborales	15.6%
3° lugar	Incertidumbre económica	11.4%	Carga fiscal	12.5%	Incertidumbre económica	9.6%

El Comercio es el único sector donde los costos laborales superan a la carga fiscal (17.0% vs. 12.5%), y donde la competencia informal ocupa el 2º lugar (13.1%) muy por encima de su peso en Industria (7.9%) y Servicios (7.2%), lo que confirma que es el sector más expuesto a la competencia de negocios informales.

Riesgos de permanencia a 3 años



- 6 de cada 10 empresas (57.7%) ubican la verdadera amenaza a su permanencia en solo tres variables: incertidumbre en el entorno, costo de la plantilla e impuestos. El problema principal no es interno ni de gestión, sino la vulnerabilidad frente al entorno macroeconómico e institucional.
- Estas tres variables concentran más de la mitad de las preocupaciones en los tres tamaños, pero con más fuerza en pequeña y mediana empresa: 52.7% en micro, 65.6% en pequeña y 64.1% en mediana.
- A mayor tamaño de empresa, mayor preocupación por la carga fiscal como riesgo de permanencia: su incidencia sube de 15.0% en micro a 22.6% en mediana.
- La competencia informal preocupa más como riesgo de permanencia a microempresas (11.9%) y medianas (13.2%) que a pequeñas (6.7%), lo que sugiere que el tipo de competencia informal que enfrenta cada tamaño es distinto.

Top 5 riesgos de permanencia por tamaño de empresa						
	Micro		Pequeña		Mediana	
1º lugar	Incertidumbre económica	20.4%	Costos laborales	23.0%	Incertidumbre económica	22.6%
2º lugar	Costos laborales	17.3%	Incertidumbre económica	22.1%	Carga fiscal	22.6%
3º lugar	Carga fiscal	15.0%	Carga fiscal	20.5%	Costos laborales	18.9%
4º lugar	Competencia informal	11.9%	Inseguridad	8.2%	Competencia informal	13.2%
5º lugar	Inseguridad	9.3%	Competencia informal	6.7%	Inseguridad	7.5%

Top 5 riesgos de permanencia por sector económico						
#	Industria		Comercio		Servicios	
1º lugar	Incertidumbre económica	25.0%	Competencia informal	18.0%	Costos laborales	24.3%
2º lugar	Carga fiscal	18.6%	Incertidumbre económica	18.0%	Incertidumbre económica	21.7%
3º lugar	Costos laborales	18.6%	Carga fiscal	17.2%	Carga fiscal	16.5%
4º lugar	Baja demanda	10.0%	Costos laborales	15.6%	Competencia informal	7.8%
5º lugar	Inseguridad	6.4%	Inseguridad	11.5%	Inseguridad	7.0%

En Comercio, la competencia informal empata como riesgo #1 junto con la incertidumbre económica (18.0% cada una) además es el único sector donde la informalidad rivaliza con el entorno macroeconómico como la principal amenaza de permanencia a 3 años. Servicios concentra su riesgo en costos laborales (24.3%, el porcentaje más alto de los tres sectores), reflejando su mayor intensidad en mano de obra frente a Industria y Comercio.

Lo que dicen las empresas



"La gran carga laboral del costo por contratar a una persona formal en las microempresas." — Mesa 1 · Microempresa

"Altos costos de operación." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"Han cerrado líneas de producto para no caer, perdiendo competitividad." — Mesa 3 · Mediana empresa

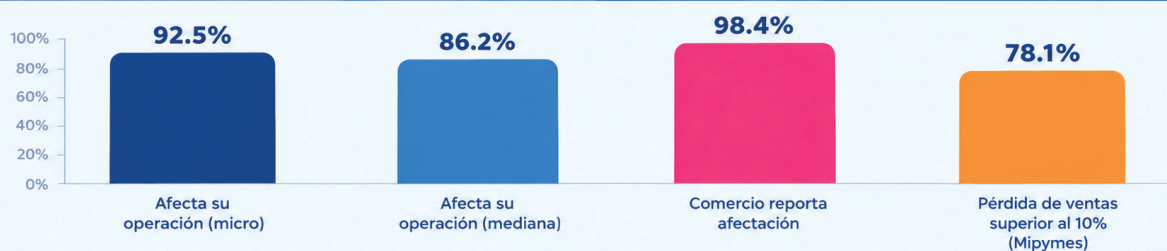
"La incertidumbre no permite crecer y tener una visión a futuro." — Mesa 3 · Mediana empresa

Lectura del eje

Los datos confirman que el problema no es de gestión interna, sino de un entorno macroeconómico adverso, tanto en lo inmediato (obstáculos) como en la proyección a 3 años (riesgos de permanencia). Las mesas de trabajo matizan cómo se vive esto según el tamaño: en la microempresa, el peso recae en el costo de formalizar la nómina; en la pequeña, se suma la presión de la competencia por importación informal; y en la mediana, la inseguridad y la incertidumbre ya se traducen en decisiones concretas, como el cierre de líneas de producto, con impacto directo en su competitividad.

2. Informalidad

Informalidad: alcance del impacto



Lo que dicen los números

- La afectación por informalidad es generalizada en los tres tamaños de empresa: 92.5% en micro, disminuyendo ligeramente a 86.2% en medianas.
- El Comercio reporta la mayor afectación por informalidad (98.4%), coherente con ser el sector que compete más directamente con el comercio informal.
- 2 de cada 3 empresas (66.4%) concentran el impacto de la informalidad en dos factores: precios más bajos (39.5%) y evasión de obligaciones fiscales (26.9%).
- Casi 8 de cada 10 MiPyMEs (78.1%) reportan una afectación superior al 10% en sus ventas por informalidad; 1 de cada 3 (32.3%) estima una pérdida superior al 25%.

Principal factor de impacto de la informalidad por tamaño de empresa

	Micro		Pequeña		Mediana	
1° lugar	Precios más bajos	38.2%	Precios más bajos	39.6%	Precios más bajos	45.2%
2° lugar	Evasión fiscal	26.7%	Evasión fiscal	30.7%	Evasión fiscal	19.0%
3° lugar	Productos ilegales / Competencia desleal en licitaciones	18.8%	Productos ilegales / Competencia desleal en licitaciones	21.8%	Productos ilegales	14.3%

Principal factor de impacto de la informalidad por sector económico

	Industria		Comercio		Servicios	
1° lugar	Precios más bajos	41.8%	Precios más bajos	35.1%	Precios más bajos	43.3%
2° lugar	Evasión fiscal	30.4%	Evasión fiscal	28.9%	Evasión fiscal	22.2%
3° lugar	Competencia desleal en licitaciones	11.6%	Comercio electrónico informal	11.4%	Competencia desleal en licitaciones	10.0%

Lo que dicen las empresas



"Se habla mucho de pago sin factura o freelance, lo que no permite crecer, institucionalizarte, formalizarte." — Mesa 1 · Microempresa

"Aquí el comercio informal se encuentra en el primer cuadro de la ciudad... aparte de pagar impuestos, contador, licencia municipal, luz, agua, generamos empleos; y si no mejora mi situación seguiré cerrando negocios." — Encuesta abierta · Microempresa, Comercio

"Comercio informal: yo que pago impuestos y llega alguien que compra con personas informales." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"¿Cuál es el incentivo para la formalidad?" — Mesa 2 · Pequeña empresa

"A los que lo hacían bien simplemente te elevaron el precio." — Mesa 3 · Mediana empresa

Lectura del eje

La informalidad deja de ser una percepción y se confirma como un fenómeno con impacto medible en las ventas de las empresas, con "precios más bajos" como el factor #1 en todos los tamaños y sectores. Las mesas explican el mecanismo detrás del dato: en la microempresa se traduce en pérdida de clientes al momento de facturar; en la pequeña, en una comparación directa de precios entre el negocio formal y el informal; y en la mediana, en la sensación de que "cumplir cuesta cada vez más", mientras el margen de quien no cumple se amplía. Es, en suma, un mismo problema con caras distintas según la etapa de la empresa.

3. Trámites regulatorios

SAT 27.5%

impuestos federales,
el trámite #1 a
eliminar o modificar

IMSS 10.9%

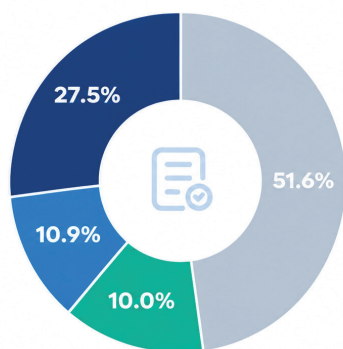
segundo trámite
con más menciones

Municipal 10.0%

licencias municipales,
tercer lugar



¿Qué trámites eliminaría o modificaría?



SAT / Impuestos federales	27.5%
IMSS	10.9%
Licencias municipales	10.0%
Otros trámites	51.6%

Dentro del 51.6% de menciones agrupadas como "otros trámites":
INFONAVIT, COFEPRIS adicionales, procesos aduaneros y portuarios.

Lo que dicen los números

- El 48.4% de las menciones sobre trámites que las empresas eliminarían o modificarían se concentra en tres: SAT (27.5%), IMSS (10.9%) y licencias municipales (10.0%).
- La carga no está en un trámite específico, sino en la fragmentación, complejidad y acumulación de requisitos entre distintas dependencias.

Lo que profundiza el componente cualitativo

Las tres mesas de trabajo coinciden en que el problema no es solo cuántos trámites existen, sino la falta de información clara sobre ellos, y en algunos casos, prácticas que encarecen aún más el cumplimiento:

- Desconocimiento generalizado sobre qué trámites deben realizarse, en qué orden y con qué requisitos, un problema de información tanto como de simplificación normativa (Mesa 1, Mesa 2).
- Se perciben prácticas de corrupción y solicitudes de dinero para agilizar ciertos trámites, así como la necesidad de contratar intermediarios ("gestores") para agilizar procesos, lo que representa un costo adicional no contemplado en la carga regulatoria formal (Mesa 1, Mesa 2).
- En mediana empresa, además de aduanas y puertos, se reportaron inspecciones de distintas autoridades y casos de extorsión asociados a visitas de inspección (Mesa 3).
- Las leyes y regulaciones no siempre consideran las características particulares de las microempresas, que reciben el impacto directo de obligaciones diseñadas para empresas más grandes (Mesa 1).

Lo que piden las empresas en este eje

- Un "camino del empresario": una ruta visual y sencilla, según giro y etapa, que indique trámites, requisitos y costos, con seguimiento de lo ya cumplido y lo pendiente (Mesa 1).
- Informar de forma oportuna sobre obligaciones fiscales desde que la empresa comienza a facturar, para evitar acumulación de adeudos, y un programa de regularización fiscal para quienes quieren ponerse al corriente (Mesa 1).
- Una guía clara de trámites y requisitos, mecanismos de acompañamiento para abrir una empresa formalmente, y ventanillas específicas —incluyendo la posibilidad de ventanillas gestionadas junto con cámaras empresariales como Coparmex (Mesa 2).

Lo que dicen las empresas



"Ninguna ley tiene un enfoque a este nivel de empresas." — Mesa 1 · Microempresa

"Licencia municipal, ampliación de empresa, el trámite de dar de baja y todo el nuevo trámite llevó un año por la inexistencia del giro." — Mesa 1 · Microempresa

"Facilidad en la tramitología, desconocimiento de todo lo bueno que existe." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"Problemas en trámites, SAT, INFONAVIT, IMSS." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"En mejora regulatoria el tema de aduanas y temas federales se vuelve cada vez más complicado con leyes que no traen reglamentos claros." — Mesa 3 · Mediana empresa

"Burocracia en los puertos en Manzanillo, detención de mercancías, pérdida de competitividad." — Mesa 3 · Mediana empresa

Lectura del eje

El diagnóstico cuantitativo y el cualitativo coinciden en que la fricción regulatoria no desaparece conforme crece la empresa, sino que cambia de forma: SAT, IMSS y trámites municipales concentran la mayor carga en micro y pequeña empresa, mientras que en la mediana la fricción se traslada a aduanas y puertos como Manzanillo, con leyes que carecen de reglamentos claros. Pero el cualitativo agrega una capa adicional que la encuesta no capta: buena parte de la fricción es de información (no saber qué hacer) y de integridad (pagos informales para agilizar trámites), no solo de exceso normativo. En los tres tamaños se repite la misma demanda de fondo: procesos más simples, predecibles, mejor informados y menos fragmentados entre dependencias.

4. Financiamiento

61.1%

solicitó
financiamiento
en el último año

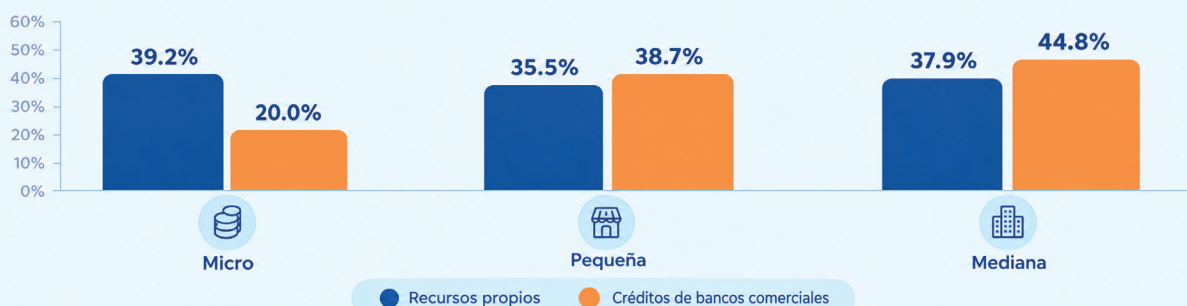
55.0%

del crédito se
destina a capital de
trabajo, no a crecer

42.7%

no solicita
crédito por tasas
de interés altas

Principales fuentes de financiamiento por tamaño



Lo que dicen los números

- Casi 4 de cada 10 empresas (37.9%) dependen prioritariamente de sus recursos propios para financiar la operación o el crecimiento.
- A mayor tamaño de empresa, mayor acceso al crédito bancario: pasa de 20.0% en microempresas a 38.7% en pequeñas y 44.8% en medianas, convirtiéndose en su principal fuente de financiamiento.
- Las pequeñas empresas son las que más solicitan financiamiento (77.4%), muy por encima del promedio general (61.1%); en Industria, 7 de cada 10 empresas solicitaron crédito el último año, el único sector por arriba del promedio general.

Top 3 fuentes de financiamiento por tamaño de empresa

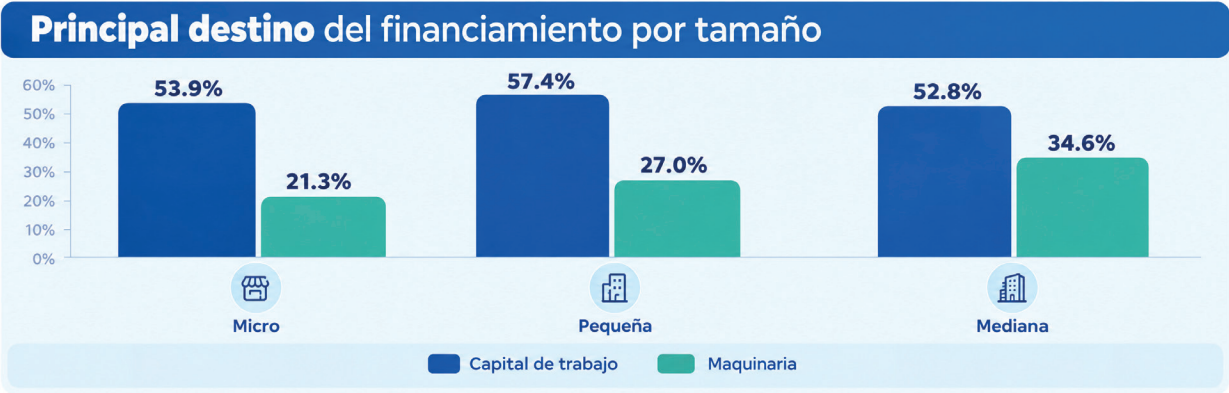
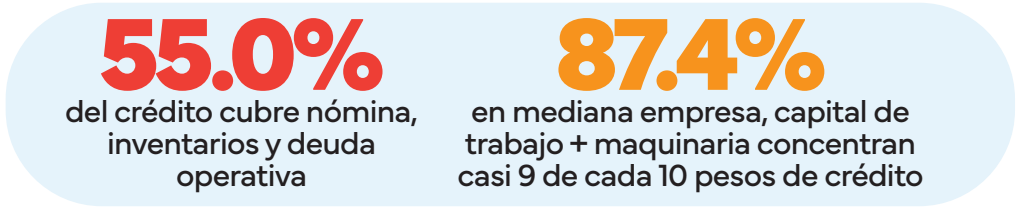
Micro			Pequeña			Mediana		
1° lugar	Recursos propios	39.2%	Bancos comerciales	38.7%		Bancos comerciales	44.8%	
2° lugar	Bancos comerciales	20.0%	Recursos propios	35.5%		Recursos propios	37.9%	
3° lugar	Tarjetas de crédito	19.2%	Crédito de proveedores	16.1%		Crédito de proveedores	13.8%	

Fuente principal de financiamiento por sector económico

Industria			Comercio			Servicios		
1° lugar	Recursos propios	37.3%	Recursos propios	38.7%		Recursos propios	37.7%	
2° lugar	Bancos comerciales	33.3%	Bancos comerciales	24.2%		Bancos comerciales	31.1%	
3° lugar	Crédito de proveedores	17.3%	Crédito de proveedores	17.7%		Tarjetas de crédito	18.0%	

- Industria es el sector con mayor uso de banca comercial (33.3%, frente a 24.2% en Comercio), reflejando mayor acceso o mayor necesidad de crédito formal para su operación.

Para qué se usa el financiamiento



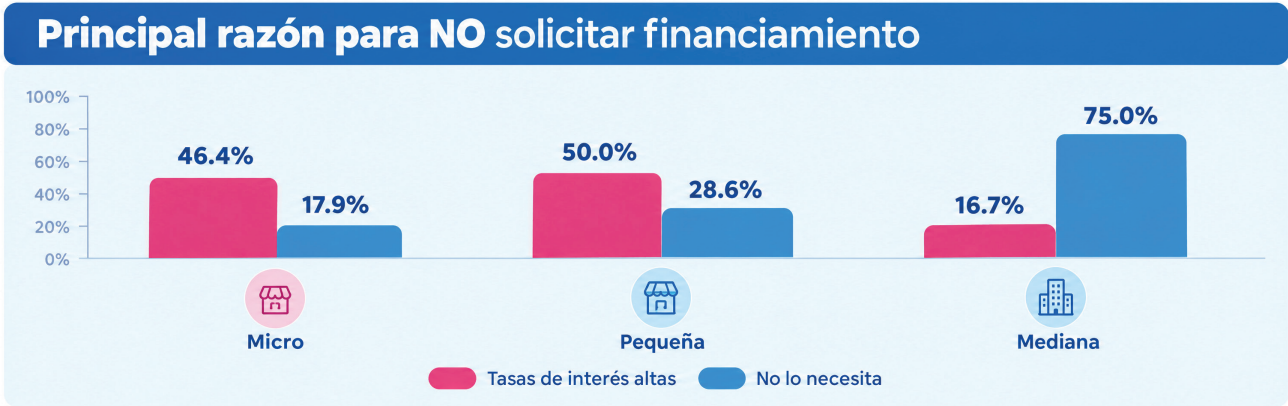
- 1 de cada 2 créditos se destina exclusivamente a cubrir nómina, inventarios, proveedores y deuda operativa, no a crecer. Las empresas no se están endeudando para crecer, sino para mantener encendido el negocio y solventar brechas de liquidez.
- El capital de trabajo concentra el principal uso del financiamiento en todos los tamaños (entre 52.2% y 53.9%); sumado a maquinaria, ambos rubros representan 75.2% del crédito en micro, 84.4% en pequeña y 87.4% en mediana a mayor tamaño, el crédito se concentra más, no se diversifica.
- La digitalización aparece como destino del financiamiento solo en micro y pequeña (6.7% y 4.8% respectivamente) y desaparece del top 3 en mediana, donde da paso a expansión e innovación.

Top 3 destinos del financiamiento por tamaño de empresa						
	Micro		Pequeña		Mediana	
1° lugar	Capital de trabajo	53.9%	Capital de trabajo	57.4%	Capital de trabajo	52.8%
2° lugar	Maquinaria	21.3%	Maquinaria	27.0%	Maquinaria	34.6%
3° lugar	Expansión	7.9%	Expansión/Digitalización	6.8%	Expansión	7.7%

Destino del financiamiento por sector económico						
	Industria		Comercio		Servicios	
1° lugar	Capital de trabajo	59.5%	Capital de trabajo	57.4%	Capital de trabajo	46.9%
2° lugar	Maquinaria	31.1%	Maquinaria	19.1%	Maquinaria	24.5%
3° lugar	Innovación	2.7%	Expansión	10.6%	Expansión	12.2%

Servicios destaca por invertir más en expansión (12.2%) frente a Industria, donde este rubro está prácticamente ausente de su top 3 — el sector con más músculo financiero (mayor acceso bancario) es, paradójicamente, el que menos declara usar el crédito para crecer.

Por qué no se solicita financiamiento



- Más de 4 de cada 10 empresas (42.7%) mencionan las tasas altas como el principal motivo para no solicitar crédito; 28.0% considera que no lo necesita, lo que sumado al 37.9% que opera con recursos propios sugiere una baja dependencia del crédito externo en buena parte del universo encuestado.
- Servicios es el sector más sensible al costo del crédito ("tasas altas" 54.2%, la proporción más alta), mientras que en Industria el motivo dominante es "no lo necesita" (43.5%).

Top 3 principales razones para no solicitar financiamiento por tamaño de empresa						
	Micro		Pequeña		Mediana	
1° lugar	Tasas altas	46.4%	Tasas altas	50%	No lo necesita	75%
2° lugar	Exceso de requisitos	21.4%	No lo necesita	28.6%	Tasas altas	16.7%
3° lugar	No lo necesita	17.9%	Procesos largos	14.3%	Procesos largos	8.3%

Principales razones para no solicitar financiamiento por sector económico						
	Industria		Comercio		Servicios	
1° lugar	No lo necesita	43.5%	Tasas altas	44.4%	Tasas altas	54.2%
2° lugar	Tasas altas	30.4%	Exceso de requisitos	22.2%	No lo necesita	29.2%
3° lugar	Exceso de requisitos	13.0%	No lo necesita	18.5%	Exceso de requisitos	12.5%

Lo que dicen las empresas

“*"Cuando eres de servicios no hay deducciones y todo es nómina, debes conseguir dinero para pagar impuestos."* — Mesa 1 · Microempresa

"Muy caro el crédito. Los informales de pedir a cercanos." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"Las tasas son caras, principales problemas de financiamiento." — Mesa 3 · Mediana empresa (tasas cercanas al 18%; tasas menores al 10% se consideran atractivas)

Lectura del eje

El dato de que la mitad del financiamiento se usa para sostener la operación, no para crecer, se confirma en las tres mesas: el crédito se busca para pagar nómina e impuestos en la microempresa, para evitar el préstamo informal en la pequeña, y para no perder una oportunidad de negocio por falta de liquidez en la mediana. El costo del crédito es la barrera transversal más citada y persiste incluso en las medianas empresas, que ya tienen mayor acceso bancario (44.8%) pero siguen reportando tasas elevadas como su principal freno.

5. Digitalización

57.9%

ya cuenta con software operativo o herramientas básicas

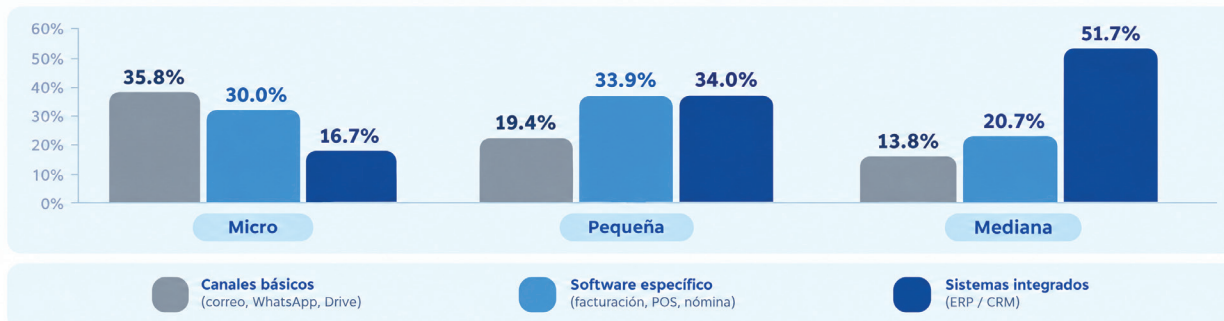
26.5%

ha dado el salto a sistemas integrados (ERP/CRM)

8.5%

usa actualmente inteligencia artificial o automatización

Nivel de digitalización por tamaño de empresa

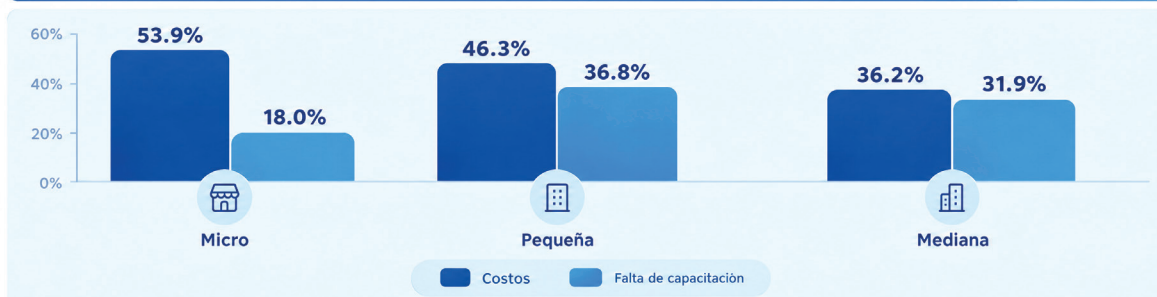


- Los sistemas integrados son la herramienta dominante en medianas empresas (51.7%), y ya alcanzan a 1 de cada 3 pequeñas empresas (34.0%), más del doble de su adopción en microempresas (16.7%).
- Las microempresas concentran la mayor parte de su digitalización en canales básicos de comunicación y almacenamiento (correo, WhatsApp, Drive) (35.8%, frente a 19.4% en pequeña y 13.8% en mediana), es decir, herramientas que no están pensadas para gestionar el negocio; en cambio, la pequeña lidera en software específico de operación (facturación, inventarios, nómina, POS) con 33.9%, el más alto de los tres tamaños.

Nivel de digitalización por tamaño de empresa

Categoría	Micro	Pequeña	Mediana
Canales básicos (correo, WhatsApp, Drive)	35.8%	19.4%	13.8%
Software específico (facturación, POS, nómina)	30.0%	33.9%	20.7%
Sistemas integrados (ERP / CRM)	16.7%	34.0%	51.7%

Principales barreras para incorporar tecnología



Lo que dicen los números

- El costo es la principal barrera para incorporar tecnología en todos los tamaños (36.2% a 53.9%), aunque su incidencia disminuye conforme aumenta el tamaño de la empresa; la falta de capacitación es la segunda barrera más relevante en pequeña (36.8%) y mediana empresa (31.9%), mucho más que en micro (18.0%), donde predominan el costo y el tiempo.
- Industria es, por amplio margen, el sector más digitalizado: 36.0% ya opera con sistemas integrados, más del triple que Servicios (11.5%), el sector con menor madurez digital donde "herramientas digitales básicas" es la categoría más frecuente (37.7%) y solo 1 de cada 9 empresas tiene un sistema integrado.

	Top 3 barreras para incorporar tecnología por sector económico					
	Industria		Comercio		Servicios	
1° lugar	Costos	46.7%	Costos	50.0%	Costos	49.5%
2° lugar	Falta de capacitación	29.0%	Falta de capacitación	22.8%	Falta de capacitación	25.8%
3° lugar	Tiempo	18.7%	Tiempo	20.7%	Tiempo	16.1%

Lo que dicen las empresas



"Desconocimiento de con qué herramientas de AI se puede trabajar, así como la seguridad que se utiliza." — Mesa 1 · Microempresa

"La AI ha ayudado a potencializar su empresa por reducción de costes y productividad." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"Las empresas desconocen de aplicaciones que actualmente existen para digitalización de empresas." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"Cómo poder mejorar procesos a través de IA, mejora en la calidad de vida a través de reducción de horarios." — Mesa 3 · Mediana empresa

Lectura del eje

Si bien el dato cuantitativo señala al costo como la principal barrera para digitalizarse, el cualitativo matiza que, en la práctica, el freno es tanto de conocimiento y confianza como económico: en las tres mesas se repite el desconocimiento sobre qué herramientas de inteligencia artificial usar y cómo garantizar la seguridad de la información de la empresa. Esto sugiere que junto con financiamiento, las MiPyMEs necesitan orientación y capacitación práctica para dar el salto de herramientas básicas a sistemas integrados.

6. Exportación y mercados internacionales

Capacidad para atender un cliente internacional ("Sí")



Lo que dicen los números

- Industria es, con gran diferencia, el sector más orientado a la exportación: 52.0% ya exporta, frente a apenas 12.9% en Comercio y 8.2% en Servicios.
- El 47.9% de las empresas cuenta con capacidad total para atender clientes internacionales, y un 31.3% adicional puede hacerlo de forma parcial; el patrón de capacidad instalada confirma la brecha exportadora: 57.3% de Industria puede atender un pedido internacional.
- Las pequeñas empresas son las más aptas para el comercio transfronterizo (71.0% dice "sí"), superando a medianas (55.2%) y microempresas (34.2%). Las microempresas son las únicas donde 3 de cada 10 (30.8%) dicen NO tener la capacidad para operar con clientes externos.
- Mayor capacidad instalada (26.4%) y acceso a financiamiento (26.0%) son, en conjunto, más de la mitad de lo que las MiPyMEs necesitarían para atender a un cliente internacional.
- La importancia del financiamiento como barrera disminuye conforme crece la empresa (9 puntos de diferencia entre micro y mediana), mientras que la capacidad instalada gana peso: de 1 de cada 4 en micro/pequeña a 34.6% en mediana, reflejando que su reto para exportar ya no es el dinero, sino ampliar la operación.

Top 3 de lo que le falta a las empresas para atender un cliente internacional, por tamaño

	Micro	Pequeña	Mediana
1º lugar	Financiamiento 28.8%	Certificaciones 25.6%	Mayor capacidad instalada 34.6%
2º lugar	Mayor capacidad instalada 25.3%	Mayor capacidad instalada 25.6%	Financiamiento 19.2%
3º lugar	Certificaciones 14.1%	Financiamiento 17.9%	Certificaciones 15.4%

Top 3 de lo que le falta a las empresas para atender un cliente internacional, por sector

	Industria	Comercio	Servicios
1º lugar	Mayor capacidad instalada 29.9%	Financiamiento 26.7%	Mayor capacidad instalada 26.9%
2º lugar	Financiamiento 26.9%	Mayor capacidad instalada 24.0%	Financiamiento 25.6%
3º lugar	Certificaciones 17.9%	Contactos comerciales 16.0%	Certificaciones 16.7%

Mayor capacidad instalada y financiamiento son la barrera principal en Industria y Servicios, mientras que en Comercio el financiamiento se posiciona como el requisito #1 (26.7%), por encima de la capacidad instalada (24.0%).

Lo que dicen las empresas



"Cuenta en dólares para vender internacional. Los batean los bancos para cuentas en dólares." — Mesa 1 · Microempresa

"Competencia con otros países por bajos precios." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"Baja competitividad de precios para poder acceder al mercado internacional." — Mesa 3 · Mediana empresa

"No saber cómo venderle a gobierno, sanamente. Saber cómo venderle." — Mesa 3 · Mediana empresa

Lectura del eje

Existe más capacidad e interés exportador del que hoy se aprovecha casi 8 de cada 10 empresas tiene capacidad total o parcial, pero las brechas concretas cambian según el tamaño: en la microempresa, el obstáculo es bancario (apertura de cuentas en dólares, prevención de lavado de dinero); en la pequeña, la competencia internacional de precios y los permisos; y en la mediana, la falta de competitividad en costos frente a otros países y el desconocimiento de cómo acceder a la venta a gobierno, una oportunidad que consideran desaprovechada.

7. Talento y capacidad directiva

Este eje no forma parte de las preguntas cerradas de la encuesta, pero emergió como uno de los temas más recurrentes y transversales en las tres mesas de trabajo cualitativas, por lo que se integra como hallazgo exclusivo del componente cualitativo del estudio.

Lo que dicen las empresas



"Falta de crecimiento por la falta de personal capacitado y una alta rotación." — Mesa 1 · Microempresa

"Los colaboradores prefieren sueldo en lugar de prestaciones." — Mesa 1 · Microempresa

"Realmente falta talento especializado." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"Desarrollo interno, pero el mayor riesgo es tener gente sin capacitar." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"Entrevistas de salida clave para entender qué sucede en la rotación de personal." — Mesa 3 · Mediana empresa

Lectura del eje

El talento y la capacidad directiva maduran junto con la empresa: en la microempresa, el reto es de tiempo: el dueño concentra la operación y deja poco espacio a la planeación; en la pequeña, de atracción y retención de personal especializado frente a empresas más grandes; y en la mediana, de institucionalización (particularmente en negocios familiares) y de profesionalizar áreas de recursos humanos. Es un tema que, si bien no se dimensionó cuantitativamente, la institución da seguimiento en el eje complementario de Empleabilidad de su Agenda de Incidencia.



8. Desempeño y expectativas empresariales

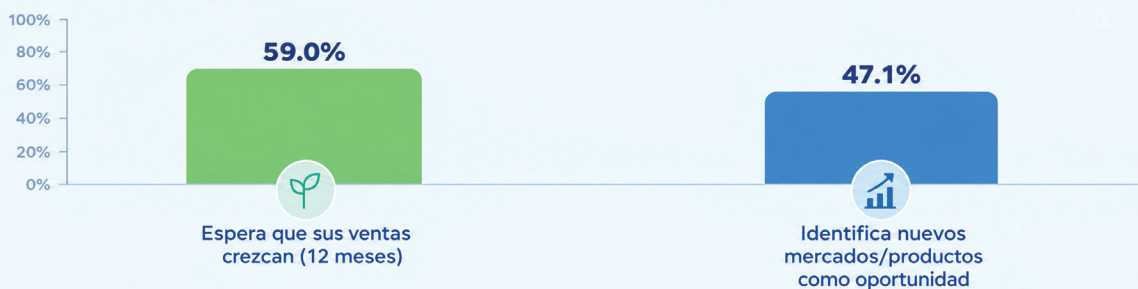
Desempeño respecto al año anterior



Lo que dicen los números

- Solo el 34.8% de las MiPyMEs reporta que su desempeño fue mejor que el año anterior, frente a 31.0% que reporta un desempeño peor; el resto (34.2%) se mantuvo prácticamente igual un panorama repartido casi en tercios, sin una tendencia dominante clara.
- Servicios es el sector con mejor desempeño reciente (49.2% mejor que el año anterior, muy por encima del 34.8% general) pero paradójicamente, es también el sector más rezagado en digitalización y el más sensible al costo del crédito (54.2% no solicita financiamiento por tasas altas). Buen desempeño no está yendo de la mano con inversión en capacidades.

Expectativas y oportunidades de crecimiento



- Pese al desempeño repartido, casi 6 de cada 10 empresas (59.0%) proyectan que sus ventas crecerán en los próximos 12 meses, lo que se traduce en un optimismo impulsado más por metas de recuperación que por resultados ya confirmados.
- Acceder a nuevos mercados y desarrollar nuevos productos o servicios concentran el 47.1% de las oportunidades identificadas por las MiPyMEs, posicionándose como las principales palancas de crecimiento hacia el resto del año; en el sector construcción, las mesas de trabajo identificaron una oportunidad concreta vinculada al interés de compradores estadounidenses en adquirir propiedades en México.

El "momento de la empresa" por tamaño, según las mesas de trabajo cualitativas

	Micro	Pequeña	Mediana
Etapas predominantes	Supervivencia, operación y generación de clientes	Transición de operación centrada en el dueño hacia estructuras más profesionales	Institucionalización, particularmente en empresas familiares
Principal freno	Muy poco tiempo dedicado a planear el futuro del negocio	La operación aún está centrada en el dueño, no en estructuras profesionales	Incertidumbre económica y regulatoria, que lleva a mantener inversiones estáticas
Qué necesitan	Apoyos y programas diferenciados según su etapa de desarrollo, no oferta genérica única	Generar capacidades internas que permitan sostener el crecimiento en el mediano plazo	Fortalecer estructuras internas y equipos que permitan seguir delegando y creciendo

Lo que dicen las empresas

"Solo 10% de tiempo para el futuro para empezar a entrar a la dinámica del negocio." — Mesa 1 · Microempresa

"Las necesidades cambian según la etapa de la empresa: en las primeras fases la prioridad es supervivencia, operación y generación de clientes; conforme la empresa crece aparecen necesidades de contratación, delegación, profesionalización y planeación." — Mesa 1 · Microempresa (hallazgo de mesa)

"Las empresas enfrentan necesidades distintas conforme avanzan en su proceso de crecimiento; la permanencia y el crecimiento requieren pasar de una operación centrada en el dueño hacia estructuras más profesionales." — Mesa 2 · Pequeña empresa

"Empresa familiar con vista de institucionalización." — Mesa 3 · Mediana empresa

"La incertidumbre económica y regulatoria dificulta tomar decisiones de largo plazo, y lleva a algunas empresas a mantener inversiones estáticas hasta contar con mayor certeza." — Mesa 3 · Mediana empresa (hallazgo de mesa)

Lectura del eje

El optimismo hacia adelante (59% espera crecer) contrasta con un desempeño reciente repartido casi en tercios entre mejor, igual y peor (sin mayoría clara), lo que sugiere que la expectativa responde más a la necesidad de recuperación que a una tendencia ya consolidada. El caso de Servicios ilustra un riesgo específico: buen desempeño de corto plazo puede convivir con un rezago estructural (digitalización, acceso a crédito) que, de no atenderse, limitará su crecimiento futuro. El detalle cualitativo explica además por qué el crecimiento no se ve igual en todos los tamaños: cada uno transita una etapa distinta (supervivencia en la micro, transición hacia estructuras profesionales en la pequeña, institucionalización en la mediana), y el crecimiento esperado depende de resolver los retos estructurales propios de esa etapa, más que de una mejora generalizada y uniforme del entorno.

Radiografía comparativa por tamaño de empresa

Síntesis de cómo se manifiesta cada eje temático según el tamaño de empresa, integrando la magnitud del dato cuantitativo con el matiz que aportan las mesas de trabajo.

 Factores de impacto de la informalidad por tamaño de empresa			
Eje	Micro	Pequeña	Mediana
 Financiamiento	Dificultad para financiar nómina y servicios; recursos propios 39.2% , poco acceso a crédito bancario (20.0%).	Crédito caro; recurren a financiamiento informal; bancos comerciales ya es su 1.ª fuente (38.7%).	Tasas elevadas (16.7%) limitan el crecimiento pese a mayor acceso bancario (44.8%).
 Trámites regulatorios	Desconocimiento general de trámites; procesos largos y giros desactualizados.	Fricción con SAT, IMSS, INFONAVIT, COFEPRIS y uso de suelo.	Aduanas, leyes sin reglamentos claros.
 Informalidad	Pagos sin factura, esquemas freelance; 92.5% reporta afectación.	Comparación de precios formal vs. informal; piden incentivos diferenciados.	El costo creciente de la formalidad genera desventaja frente a quien evade o importa ilegalmente; 86.2% reporta afectación.
 Digitalización	IA para reducir tiempos; falta de gobernanza y conocimiento de herramientas; solo 16.7% con ERP/CRM.	Automatización de procesos; desconfianza en proveedores tecnológicos.	IA para mejorar calidad de vida y reducir dependencia de personas clave; 51.7% ya con ERP/CRM.
 Exportación	Interés en exportar; barreras bancarias (cuentas en dólares, PLD); solo 34.2% con capacidad.	Competencia de precios internacional; permisos como barrera; 71.0% con capacidad (la más alta).	Baja competitividad de precios; oportunidad de venderle al gobierno; 55.2% con capacidad.
 Riesgos de permanencia	Extorsión, cartas fiscales, competencia informal y extranjera.	Comercio informal de importación (fayuca), altos costos laborales.	Cobro de piso, asaltos en carretera, competencia con China.
 Talento	Dificultad para atraer/retener talento; uso de becarios.	Falta de talento especializado; competencia internacional por talento.	Profesionalizar RH; motivaciones generacionales; entrevistas de salida.
 Capacidad directiva	Empresario concentrado en operación; poca planeación.	Necesidad de reducir dependencia del dueño y delegar.	Balance operación-planeación; institucionalización de empresas familiares.

Grandes hallazgos del estudio

El color de cada número indica su nivel de urgencia para la agenda institucional: rojo, lo que requiere atención inmediata; amarillo, lo que representa una oportunidad de mejora; verde, lo que ya es una fortaleza sobre la cual construir.

1

El entorno, no la gestión interna, es la principal amenaza para las MiPyMEs: la incertidumbre económica, los costos laborales y la carga fiscal concentran 57.7% de sus preocupaciones para permanecer en el mercado.

2

La informalidad ya no es solo percepción: 9 de cada 10 empresas reportan que las afecta, y casi 8 de cada 10 pierden más del 10% de sus ventas por ella. El comercio es el sector más golpeado (98.4%).

3

La regulación se percibe fragmentada y desactualizada, y cambia de rostro conforme crece la empresa: SAT, IMSS y licencias municipales concentran la fricción en micro y pequeña; aduanas y puertos, en la mediana.

4

El crédito hoy sostiene la operación, no el crecimiento: 55% del financiamiento se destina a capital de trabajo, y el costo de las tasas es la barrera más citada en todos los tamaños.

5

La digitalización avanza en herramientas básicas (57.9%) pero se estanca en sistemas integrados (26.5%): el freno no es solo económico, sino de conocimiento y confianza sobre qué herramientas de IA usar de forma segura.

6

El talento y la capacidad directiva maduran junto con la empresa: de la falta de tiempo para planear en la micro, a la institucionalización de negocios familiares en la mediana.

7

La capacidad exportadora está más instalada de lo que se aprovecha, casi 8 de cada 10 empresas tiene capacidad total o parcial, pero persisten brechas concretas de financiamiento, certificaciones y trámites bancarios.

8

Pese a los retos, el sector mantiene expectativa de crecimiento: 59% proyecta que sus ventas aumentarán en los próximos 12 meses. El reto es convertir ese optimismo en resultados, removiendo las barreras estructurales identificadas en este estudio.

Conclusiones



El estudio "Panorama MiPyMe 2026" muestra que las empresas de Jalisco enfrentan un entorno en el que operar, mantenerse y crecer está muy vinculado con factores externos a su gestión. La carga fiscal, los costos laborales y la incertidumbre económica concentran las principales preocupaciones de las empresas, evidenciando que el reto no se limita a mejorar la productividad interna, sino a generar condiciones que permitan a las empresas competir y permanecer en el mercado.

En conjunto, el estudio muestra a un sector empresarial que quiere crecer, pero enfrenta costos, regulaciones y brechas de capacidades que dificultan transformar ese potencial en crecimiento sostenido. El principal reto no parece ser la falta de iniciativa empresarial, sino la necesidad de construir un entorno en el que formalizarse sea viable, operar sea menos costoso, financiarse sea accesible, digitalizarse sea posible y crecer hacia nuevos mercados sea una opción real.

Más que atender problemáticas aisladas, el reto consiste en articular acciones concretas para que las empresas puedan pasar de resistir y sostener su operación, a invertir, crecer y generar mayor valor y empleo en Jalisco. Esta evidencia cuantitativa y cualitativa constituye la base sobre la cual Coparmex Jalisco impulsará su agenda de incidencia pública ante los tres niveles de gobierno.

Agenda de Fortalecimiento a las MiPyMEs

Desde Coparmex Jalisco estaremos impulsando una agenda de fortalecimiento integrada por 10 acciones clave, construida a partir de la evidencia recogida en el estudio "Panorama MiPyMe 2026". No se trata de una lista de buenas intenciones, sino de una respuesta directa a lo que las propias empresas señalaron como sus principales obstáculos y necesidades, tanto en los datos como en su propia voz durante las mesas de trabajo.

Esta agenda parte de un principio claro: el fortalecimiento de las MiPyMEs no es una tarea que la institución pueda resolver sola, ni que corresponda únicamente al gobierno. Requiere la actuación coordinada de los tres niveles de gobierno, la vinculación con universidades e instituciones académicas, y el compromiso activo de las propias empresas para adoptar las herramientas, programas y oportunidades que se pongan a su disposición.

Por ello, estaremos impulsando esta agenda como un ejercicio de corresponsabilidad: unas acciones que Coparmex Jalisco puede ejecutar de manera directa con sus empresas afiliadas, y otras que requieren incidir activamente en el diseño de política pública, presupuesto y marco regulatorio ante el Congreso y los gobiernos estatal y municipales. Las 10 acciones que se presentan a continuación buscan, en conjunto, atender tanto lo urgente como lo estructural, para que las MiPyMEs de Jalisco pasen de resistir el entorno a crecer en él.



1. Mejora de las condiciones de acceso al financiamiento

Coparmex Jalisco impulsará la vinculación con la banca comercial, la banca de desarrollo y plataformas fintech para promover productos de crédito con tasas más competitivas y esquemas de garantía accesibles para las MiPyMEs, atendiendo la principal barrera identificada en el estudio para el acceso al crédito.



2. Catálogo de apoyos de gobierno

Coparmex Jalisco impulsará la creación de un catálogo ágil y centralizado que concentre la oferta vigente de apoyos y programas gubernamentales (federales, estatales y municipales) disponibles para las MiPyMEs, con el fin de facilitar su identificación, acceso e impacto real.



3. Simplificación y desregulación de trámites

Se impulsará una agenda de simplificación regulatoria ante las instancias con mayor concentración de fricción (SAT, IMSS y gobiernos municipales), impulsando un convenio de coordinación metropolitana para homologar requisitos, trámites y bases de datos entre los municipios de la Zona Metropolitana de Guadalajara, y la continuidad de la estrategia de desregulación que la SEDECO ya impulsa.



4. Orientación especializada en materia fiscal, laboral y de gestión de talento

Se fortalecerá la asesoría y los contenidos prácticos en materia fiscal y laboral, los dos factores de mayor afectación para las MiPyMEs, sumando orientación en gestión de talento y capacidad directiva: atracción, retención, profesionalización y planeación de sucesión, según el reto de cada etapa de crecimiento, tiempo para planear en la micro, atracción de talento en la pequeña, e institucionalización de equipos directivos en la mediana.



5. Modelo de acercamiento y diagnóstico empresarial

Se desarrollará, a través de la academia, un mecanismo que permita identificar retos y oportunidades particulares, y canalizarlas de manera focalizada hacia los programas, capacitaciones o trámites que correspondan a su etapa de desarrollo.



6. Guías prácticas de procesos clave

Se trabajarán guías de rutas claras y accesibles para procesos de financiamiento, digitalización y exportación, que orienten paso a paso su cumplimiento.



7. Encadenamiento productivo y desarrollo de proveedores

Se impulsará un programa de encadenamiento productivo que facilite la vinculación de las MiPyMEs como proveedoras de empresas de mayor tamaño, así como el desarrollo de una red de proveeduría local que fortalezca el tejido productivo del estado.



8. Participación en ferias y exposiciones, e incentivos a la inversión con vocación regional

Se promoverá la participación de las empresas jaliscienses en ferias y exposiciones que den visibilidad a su oferta de expansión en el país y exportable, en conjunto con incentivos que privilegien la inversión con anclaje y vocación regional.



9. Agenda legislativa de fortalecimiento MiPyME

Propondremos la activación y rediseño de la Ley de Emprendimiento y la Ley de Desarrollo Económico, incorporando en este mismo trabajo legislativo mecanismos de apoyo o condonación temporal que sirvan de puente para las empresas en proceso de fortalecimiento y avance hacia el cumplimiento pleno.



10. Presupuesto etiquetado al fortalecimiento MiPyME

Se trabajará con los actores involucrados para gestionar la etiquetación y ejecución de presupuesto público destinado a programas y proyectos orientados a los ejes de mayor brecha identificados en el estudio.