



Facultad de Ciencias de la Administración

Carrera de Contabilidad Superior

**EL ACCESO AL CRÉDITO COMO
HERRAMIENTA PARA EL CRECIMIENTO Y
SUPERVIVENCIA DE LAS PYMES EN
AMÉRICA LATINA: UNA REVISIÓN**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del
grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría**

Autora:

Johanna Estefanía Nieves Peralta

Director:

Ing. María Ximena Moscoso Serrano

Cuenca – Ecuador

2025

DEDICATORIA

Al concluir esta gran etapa de mi vida, quiero dedicar esta tesis a Dios por todas las bendiciones que puso en mi camino, por ser mi protector, por ser mi guía, por darme la fuerza y la sabiduría que necesitaba.

Dedico mi título con mucho orgullo y gratitud a mis padres, Enrique y María, quienes han estado brindándome su apoyo incondicional en cada etapa de mi vida; con sus inalcanzables esfuerzos y sacrificios silenciosos, me han llevado hacia donde estoy ahora. Sé que siempre ha sido su sueño y, al fin, lo logré.

A mi esposo, David, quien estuvo desde el principio hasta el fin de mi carrera, mi dedicatoria a ti, por ser mi fuerza y compañía en todo el proceso, por mantenerme de pie y no dejarme caer, siendo mi mayor guía con cada palabra de aliento. Gracias por haber confiado en mí; valoro mucho tu comprensión en este duro proceso.

A mis hijas, Antonella y Renta, por darme la luz que necesitaba para iniciar cada mañana; con sus locuras y travesuras, estuvieron presentes en esta etapa final haciéndome múltiples preguntas, que, al final, solo les diré que lo logré a pesar de todas las adversidades que estuvieron en el camino.

A mi hermano, Andrés, por abrirme las puertas para seguir la carrera en un momento difícil; a mi cuñada, Bely, por ser el soporte de mi hermano, que con su presencia y cariño siempre ha estado con nosotros en cada situación; a mi hermana, Gabriela, y a mi querida sobrina, Dome, por brindarme su tiempo, amor y paciencia, por ser incondicionales en los momentos que yo más les necesité; fueron una pieza muy importante en todo este proceso para poder culminar mi meta.

Una dedicatoria especial a mi suegra, Catalina, por ser mi mayor apoyo al cuidar de mis hijas, por estar todos los días presente con cada gesto, por más pequeño que haya sido; para mí era el más grande. Dios pone a personas especiales en el camino, y a mi suegro, Leonardo, por estar presente con cada palabra de motivación y ser ejemplo de trabajo y superación.

A mi cuñada, Vero, por su apoyo incondicional, por salvarme de múltiples situaciones, por alegrar con su presencia siempre la casa con su buen humor y carisma; también a mis cuñados, Valeria y Pedrito, por sus distintas formas de estar presentes; con pocas palabras han tocado, algunas veces, mi corazón para jamás rendirme.

AGRADECIMIENTO

Gracias a mi tutora de tesis, Ing. Ximena Moscoso, por su soporte y guía en el desarrollo de este proyecto.

Gracias a mi directora de tesis, Ing. Karla González, por sus palabras de aliento y por ser una guía para llevar a cabo todo el proceso de la titulación.

Gracias a la Universidad y a todos sus excelentes docentes que tiene la institución, quienes, con respeto, paciencia y amor a lo que hacen, nos llenan de enseñanzas tanto para la vida profesional como para la cotidiana.

Gracias a todas esas personas que formaron parte de las aulas de estudio; se llevan una parte importante en mi corazón.

Índice de Contenidos

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO	ii
Índice de Contenidos	iii
Índice de Figuras	v
Índice de Tablas.....	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
1. Introducción	1
1.1. Objetivos.....	3
1.1.1. Objetivo General.....	3
1.1.2. Objetivos Específicos	3
2. Métodos.....	4
2.1. Identificación de los artículos	4
2.2. Selección.....	5
2.3. Elegibilidad.....	6
2.4. Inclusión.....	7
3. Resultados	9
3.1. Acceso al crédito y desempeño de las pymes en América Latina: efectos en su crecimiento, consolidación y supervivencia.	9
3.2. Estrategias, políticas o instrumentos financieros implementados en América Latina para mejorar el acceso al crédito de las pymes.....	13
3.3. Brechas y desafíos persistentes en materia de financiamiento a pymes (segmentos desatendidos, efectos no deseados, limitaciones metodológicas).....	14
4. Discusión.....	17
4.1. Semejanzas entre los autores	17

4.2.	Diferencias entre los autores	17
4.3.	Limitaciones de la revisión	19
5.	Conclusiones	20
6.	Referencias	22
7.	Anexos.....	28

Índice de Figuras

Figura 1. Diagrama de Flujo PRISMA de selección de estudios (2016–2025) sobre acceso al crédito y su efecto en el crecimiento y supervivencia de las PYMES en América Latina.....	8
--	---

Índice de Tablas

Tabla 1. Palabras clave utilizadas en la búsqueda sistemática de literatura (español e inglés).....	5
Tabla 2. Matriz de codificación para el análisis documental de los estudios incluidos.	28

RESUMEN

El presente trabajo tiene como propósito analizar de forma sistemática la relación entre el acceso al crédito y el crecimiento y supervivencia de las pymes en América Latina, a partir de la evidencia científica publicada entre 2016 y 2025. La investigación se motiva en la persistente brecha de financiamiento que enfrenta este sector, a pesar de su relevancia económica y social en la región. El objeto de estudio son las pymes latinoamericanas y las barreras que enfrentan para obtener crédito formal, así como las consecuencias que esta limitación tiene sobre su desempeño operativo. La metodología adoptada es cualitativa, de tipo documental y exploratoria, basada en una revisión sistemática de literatura según los lineamientos PRISMA. Se utilizarán criterios explícitos de inclusión y análisis temático comparativo de estudios empíricos, informes técnicos y literatura académica relevante. El alcance del trabajo es regional, con énfasis en evidencia reciente y aplicabilidad a políticas públicas. En términos generales (2016–2025), el crédito formal es habilitante pero condicionado: su efecto sobre crecimiento, consolidación y supervivencia depende de precio–plazo, de la relación con el intermediario y de la concentración bancaria. En banca relacional, los vínculos prolongados amplían el cupo sin abaratar la tasa y la concentración encarece el financiamiento; en cambio, cuando el crédito se acompaña de disciplina financiera (calce, límites, $DSCR > 1$), procesos de calidad (Seis Sigma), gestión del conocimiento e integración de proveedores, se traduce en menores costos y mejor desempeño. Los análisis de supervivencia en Perú evidencian brechas por escala (micro 3,09 años vs. grandes 9,79) y un deterioro tras 2020; además, persisten brechas de género y entornos de riesgo que reducen la bancabilidad. La digitalización, los datos alternativos y el financiamiento embebido muestran potencial, pero la evidencia de impacto aún es limitada. De ello se desprenden recomendaciones: productos alineados al ciclo de caja, diversificación de fuentes, segmentación por tamaño y evaluación rigurosa de soluciones emergentes antes de su escalamiento.

Palabras clave: Supervivencia empresarial, acceso al crédito, crecimiento empresarial, América Latina, pymes

ABSTRACT

This study aims to systematically analyze the relationship between access to credit and the growth and survival of SMEs in Latin America, drawing on scientific evidence published between 2016 and 2025. The research is motivated by the persistent financing gap this sector faces despite its economic and social relevance in the region. The object of study is Latin American SMEs and the barriers they encounter in obtaining formal credit, as well as the consequences of these constraints for their operational performance. The methodology is qualitative, documentary, and exploratory, based on a systematic literature review following PRISMA guidelines. Explicit inclusion criteria and a comparative thematic analysis of empirical studies, technical reports, and relevant academic literature will be applied. The scope is regional, with an emphasis on recent evidence and applicability to public policy.

Broadly (2016–2025), formal credit is enabling but conditional: its effect on growth, consolidation, and survival depends on price–tenor, the structure of the relationship with the intermediary, and banking concentration. In relationship banking, longer ties expand credit lines without lowering effective rates, and concentration raises financing costs; by contrast, when credit is paired with financial discipline (maturity matching, leverage limits, $DSCR > 1$), quality management (Six Sigma), knowledge management, and supplier integration, it translates into lower costs and better performance. Survival analyses in Peru show scale gaps (micro firms 3.09 years vs. large firms 9.79 years) and a post-2020 deterioration; in addition, gender gaps and high-risk environments persist, reducing bankability. Digitalization, alternative data, and embedded finance show potential, but impact evidence remains limited. Derived recommendations include designing products aligned with the cash-conversion cycle, diversifying funding sources, segmenting by firm size, and rigorously evaluating emerging solutions before scaling.

Keywords: Business survival, credit access, firm growth, latin america, smes

1. Introducción

El acceso al crédito constituye un insumo crítico para que las pymes transformen proyectos de inversión en resultados medibles de productividad y continuidad; no obstante, su impacto está condicionado por capacidades internas que aseguren la ejecución eficiente de esos recursos. En esa línea, la evidencia sobre manufactura esbelta muestra que las prácticas de calidad, tiempos y adaptación al cliente se asocian con mayor continuidad empresarial, lo que sugiere que el financiamiento rinde más cuando se alinea con procesos estandarizados y disciplinados (Aguilar et al., 2018). Esta revisión sistemática (2016–2025), guiada por PRISMA y enfocada en América Latina, se inserta en ese marco para analizar con rigor la relación entre crédito y desempeño pyme.

Desde la perspectiva contable y financiera, la gestión contable estratégica (GCE) y la mejora en la calidad de la información incrementan la “bancarizabilidad” al reducir asimetrías y fortalecer la lectura del riesgo por parte de los intermediarios. En contextos donde la adopción de NIIF para PYMES y prácticas de reporte consistentes es desigual, profesionalizar los sistemas de información contable mejora la trazabilidad de flujos y la capacidad de calzar deuda con caja, condición indispensable para que el crédito contribuya a la productividad y al crecimiento sostenido (Mite & Ripoll, 2019).

La gobernanza también importa: en pymes familiares, la estructura de decisión y el grado de implicación familiar moldean la orientación emprendedora y, por extensión, las decisiones de financiamiento y riesgo. Un consejo y equipo directivo con diversidad de competencias y generaciones tiende a favorecer decisiones más balanceadas entre prudencia y crecimiento, mientras que una concentración excesiva puede limitar la exploración de instrumentos crediticios y de mercados, condicionando la capacidad de expansión (Arzubiaga, 2019).

Las turbulencias externas recientes evidencian el papel de la innovación y la resiliencia: durante la pandemia, procesos de digitalización, comercio electrónico y colaboración en redes con clientes y proveedores ayudaron a sostener ingresos y continuidad operativa. Estos hallazgos sugieren que el crédito formal es más eficaz cuando acompaña la adopción tecnológica y la reorganización de procesos, reduciendo fricciones y mejorando retornos sobre la inversión financiada (Martelo et al., 2023).

La evidencia sugiere que una gestión sólida de la cadena de suministro (inventarios, distribución y comercialización) se asocia con mayor probabilidad de internacionalizarse y con un mejor desempeño operativo. En consecuencia, el crédito, especialmente el capital de trabajo, debe diseñarse y calendarizarse conforme al ciclo de

conversión de efectivo y a la secuencia proveedor-operación interna-cliente; es decir: cubrir oportunamente compras a proveedores y reposición de inventarios; sostener la etapa interna de transformación/producción y logística (costos directos, mano de obra, distribución); y acompañar los plazos de cobro a clientes hasta que la venta se convierta en caja. Así, el financiamiento atiende los cuellos críticos (picos de inventario, plazos de pago/cobro desalineados) sin generar descalces de vencimientos ni sobreendeudamiento, preservando la liquidez y la continuidad operativa. En la práctica, esto se logra combinando líneas revolventes para inventarios, confirming para pagos a proveedores y factoring o descuento de facturas para adelantar cuentas por cobrar, con límites y plazos ajustados a la rotación real.

Finalmente, el entorno estructural en que operan las pymes no es neutral: procesos de financiación y la configuración de poder en la cúpula empresarial condicionan la orientación del crédito y la velocidad de transmisión hacia la economía real. Comprender estos rasgos sistémicos permite interpretar por qué, aun con oferta financiera, persisten brechas de acceso y costos elevados para unidades pequeñas y jóvenes, reforzando la necesidad de políticas de inclusión y de intermediación más transparentes (Gaggero et al., 2022). Esta introducción, por tanto, delimita un problema económico y de gestión donde el crédito, las capacidades internas y la estructura institucional interactúan para determinar el crecimiento y la supervivencia de las pymes latinoamericanas.

1.1. Objetivos

1.1.1. Objetivo General

Analizar de forma sistemática la relación entre el acceso al crédito y el crecimiento y supervivencia de las pymes en América Latina, a partir de la revisión de la literatura científica reciente.

1.1.2. Objetivos Específicos

- a) Sintetizar los hallazgos empíricos sobre los efectos del financiamiento formal en los procesos de expansión, productividad y consolidación de las pymes en distintos países de la región y en supervivencia empresarial.
- b) Examinar las estrategias, políticas o instrumentos financieros implementados en América Latina durante los últimos años para la mejora del acceso al crédito de las pymes.
- c) Determinar las brechas o desafíos persistentes que la literatura identifica en materia de financiamiento a pymes, tales como segmentos empresariales aún desatendidos, efectos no deseados de políticas o limitaciones metodológicas en los estudios.

2. Métodos

La presente investigación se desarrolló bajo un diseño cuantitativo de tipo documental, empleando el modelo PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses) para la revisión sistemática de la literatura. Este enfoque supone analizar estudios primarios de forma reproducible y con métodos explícitos, asegurando rigor y transparencia en el proceso. De acuerdo con Hernández-Sampieri *et al.* (2015), la investigación documental consiste en detectar, obtener y consultar fuentes bibliográficas pertinentes de manera selectiva, de modo que sean útiles a los propósitos del estudio. En este marco metodológico, se definieron a priori criterios claros de búsqueda, inclusión y exclusión de información, siguiendo recomendaciones para garantizar la objetividad y replicabilidad del proceso (Hernández-Sampieri *et al.*, 2018). A continuación, se describen las etapas de identificación, selección, elegibilidad e inclusión de estudios, conforme al modelo PRISMA, en tiempo pasado y con redacción impersonal y formal.

2.1. Identificación de los artículos

Se llevó a cabo una búsqueda bibliográfica exhaustiva de estudios publicados entre 2016 y 2025 relacionados con *el acceso al crédito como herramienta para el crecimiento y supervivencia de las pymes en América Latina*. Siguiendo un procedimiento sistemático, la búsqueda abarcó múltiples bases de datos académicas y repositorios especializados. En concreto, se consultaron bases de datos internacionales de amplia cobertura como Scopus, Web of Science y EBSCO, así como repositorios regionales de acceso abierto relevantes al contexto latinoamericano (p. ej., SciELO, Redalyc). Adicionalmente, se utilizó Google Académico como fuente complementaria para identificar literatura gris o estudios no indexados en las bases de datos principales.

La estrategia de búsqueda combinó palabras clave en español e inglés, empleando operadores booleanos (“AND”, “OR”) para asegurar la inclusión de los distintos términos equivalentes del tema de estudio. Por ejemplo, se articularon términos como “*pymes*” OR “*pequeñas y medianas empresas*”, en conjunto con “*acceso al crédito*” OR “*financiamiento*”, y con descriptores geográficos como “*América Latina*” OR “*Latinoamérica*”. De igual manera, dichas expresiones se tradujeron al inglés “*SMEs*” (*small and medium-sized enterprises*), “*credit access*”, “*financing*”, “*Latin America*”, entre otras para ampliar el alcance de la búsqueda en bases de datos internacionales.

En la Tabla 1 se resumen las principales palabras clave utilizadas tanto en español como en inglés. Todas las búsquedas se limitaron al período 2016–2025 y no se aplicó un

filtro inicial por idioma de publicación, con el fin de recuperar la mayor cantidad de literatura relevante; sin embargo, se anticipó una mayor presencia de estudios en inglés, dado el predominio de este idioma en la difusión científica global.

Tabla 1. *Palabras clave utilizadas en la búsqueda sistemática de literatura (español e inglés).*

Palabras clave (Español)	Keywords (English)
pymes; pequeñas y medianas empresas	SMEs; small and medium enterprises
acceso al crédito; financiamiento	credit access; financing
crecimiento; desarrollo empresarial	growth; business development
supervivencia empresarial	survival of enterprises
América Latina; Latinoamérica	Latin America

Fuente: *Elaboración propia.*

Como resultado de la fase de identificación, se obtuvieron inicialmente aproximadamente 210 registros bibliográficos únicos (descontando duplicados) potencialmente relevantes. En detalle, la búsqueda en Scopus arrojó alrededor de 50 referencias; Web of Science, 61; SciELO, 34; Redalyc, 46. Durante la depuración inicial, se eliminaron los duplicados encontrados entre las distintas fuentes, reduciendo el conjunto a 35 referencias únicas para el siguiente paso. Todas las referencias recopiladas fueron gestionadas mediante un software de referencia bibliográfica, lo que facilitó la identificación de duplicados y el almacenamiento organizado de los registros con sus metadatos (título, autores, año, fuente, DOI, etc.).

2.2. Selección

Teniendo la lista de referencias identificadas como marco de trabajo, la selección inicial de estudios se realizó utilizando el título y el resumen (la fase de cribado). La intención de esto era eliminar trabajos que no tuvieran relación o que no cumplieran con los criterios básicos que se habían establecido de antemano. De acuerdo con las directrices metodológicas, la selección se realizó de manera subjetiva y uniforme, aplicando criterios destinados a mitigar sesgos (Hernández-Sampieri et al., 2018).

En primer lugar, se excluyeron las referencias cuyo título y/o resumen indicaban que el estudio no abordaba directamente el acceso al crédito en pymes de América Latina (por ejemplo, estudios enfocados en pymes de otras regiones o en temáticas financieras ajenas al crédito empresarial). Asimismo, se descartaron en esta etapa inicial aquellos registros que correspondían a tipos de documentos no deseados (como tesis, capítulos de

libro, revisiones narrativas o informes no arbitrados) ya que el criterio de selección se centró en literatura científico-académica publicada en revistas arbitradas.

2.3. Elegibilidad

En la fase previa, se tuvieron que analizar por completo las publicaciones de los estudios preseleccionados para evaluar su elegibilidad, en la cual se debían realizar una serie de criterios de inclusión y exclusión que se debieron seguir y cumplir a cabalidad. Para esta revisión en particular, los criterios de inclusión y exclusión fueron predeterminados en base a objetivas metodológicas que recomiendan establecer criterios de toma de decisión en una meta a alcanzar. A continuación, se incluyen gran parte de esos criterios:

- **Criterios de inclusión:** (a) Estudios publicados entre 2016 y 2025, inclusive; (b) Investigaciones cuyo tema central fuera el acceso al crédito y su impacto en el crecimiento y/o supervivencia de las pymes en América Latina (incluyendo cualquier país de América Latina y el Caribe); (c) Documentos publicados en revistas científicas arbitradas (peer-reviewed), incluyendo tanto artículos de investigación empírica cuantitativa o cualitativa, como revisiones sistemáticas previas o metaanálisis relacionados con el tema; (d) Publicaciones disponibles en texto completo para su análisis; (e) Idiomas de publicación inglés o español (se aceptaron ambos, dada la relevancia internacional del tema, con énfasis en incluir suficientes estudios en inglés para cubrir la literatura global).
- **Criterios de exclusión:** (a) Estudios fuera del periodo establecido (publicaciones anteriores a 2016); (b) Trabajos cuyo objeto de estudio no fueran pymes de la región latinoamericana (por ejemplo, investigaciones centradas exclusivamente en pymes de Europa, Asia u otras regiones, sin conexión con América Latina); (c) Publicaciones que trataran aspectos financieros ajenos al acceso al crédito (p. ej., solo capital de riesgo, políticas macroeconómicas generales, etc., sin relación directa con la obtención de crédito por parte de pymes); (d) Documentos no arbitrados o literatura no científica (*reports*, notas de prensa, opiniones, ensayos no sistemáticos), así como presentaciones en congresos no publicadas formalmente, tesis no publicadas o capítulos de libros, a menos que fuesen fuentes necesarias complementarias; (e) Publicaciones en idiomas distintos del español o inglés (cualquier documento identificado en otro idioma, como portugués, fue descartado salvo que se contara con una traducción confiable al español/inglés).

Tras la evaluación detallada, 35 estudios cumplieron totalmente con los criterios de inclusión. De este modo, los estudios quedaron definitivamente elegibles para ser incluidos en la síntesis cualitativa y análisis del estado del arte.

2.4. Inclusión

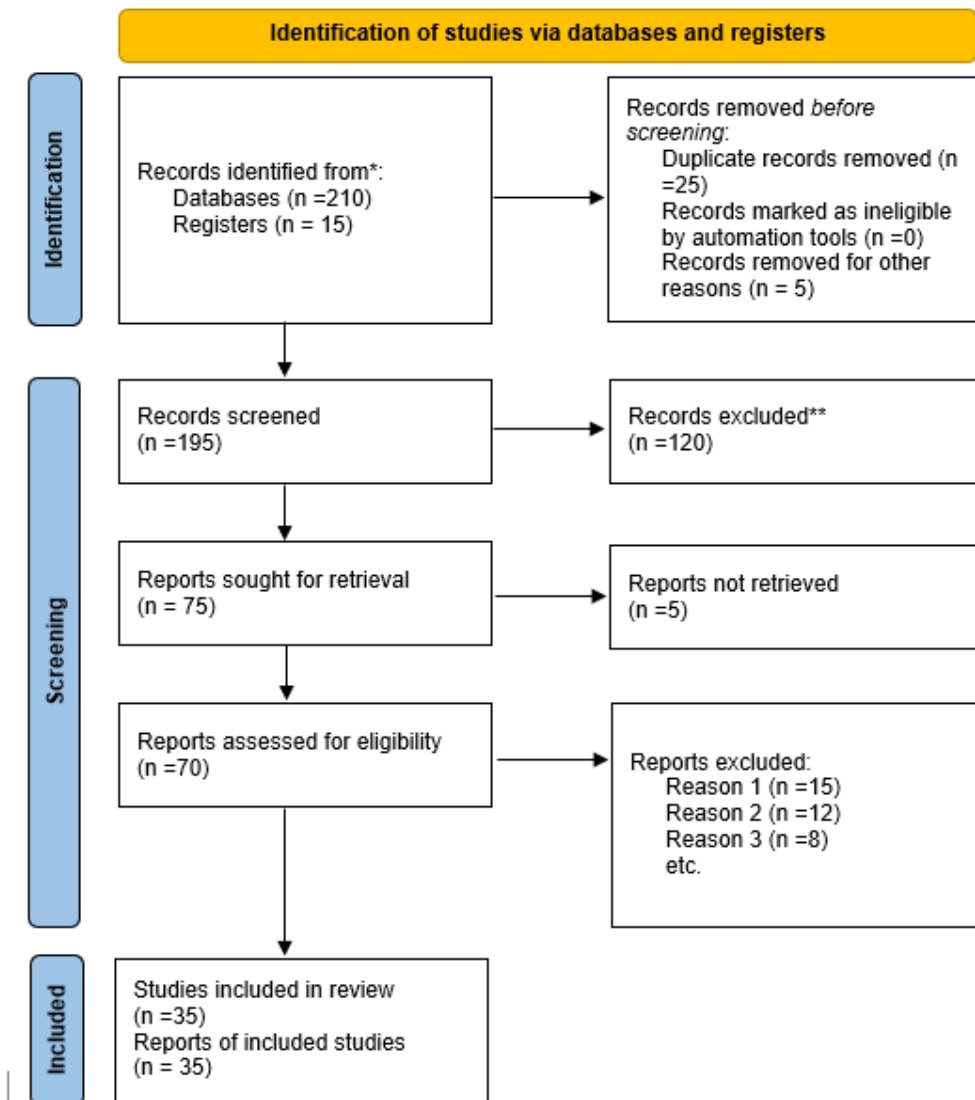
En la fase final, se procedió a la inclusión de los 35 estudios elegibles, conformando así la muestra definitiva de la revisión sistemática. Estos trabajos constituyen el cuerpo de evidencia sobre el cual se basó el análisis documental y la síntesis de hallazgos del estudio. Cabe señalar que, del total de estudios incluidos, 21 (aproximadamente el 60%) fueron publicados en inglés, mientras que 14 (40%) fueron publicados en español.

Para cada estudio incluido, se llevó a cabo un proceso de extracción y codificación de datos clave. Siguiendo la orientación de Hernández-Sampieri *et al.* (2018) sobre la sistematización de la información recopilada, se diseñó una matriz de codificación para el análisis documental de las fuentes primarias.

En dicha matriz (Anexo 1), se predefinieron categorías de información a extraer de cada publicación: por ejemplo, datos de identificación (autor, año, país), tipo de estudio y método empleado, variables o aspectos de interés (indicadores de crédito analizados, medidas de crecimiento o supervivencia consideradas), así como los principales hallazgos o conclusiones relevantes al objetivo de la revisión. Esta tabla estructural se dejó inicialmente en blanco para ser llenada conforme se analizó cada documento, garantizando un registro consistente y organizado de la información obtenida de la literatura. La matriz de codificación facilitó la comparación transversal de los estudios y sirvió de base para la elaboración de la síntesis narrativa de resultados, permitiendo identificar patrones, discrepancias y puntos clave en la literatura sobre acceso al crédito y desempeño de pymes en la región.

Finalmente, se preparó un diagrama de flujo PRISMA para ilustrar de forma esquemática el proceso de selección de la literatura, desde la identificación inicial de registros hasta la inclusión final de estudios. Este diagrama resume las cifras en cada etapa (registros encontrados, eliminados por duplicados, excluidos por título/resumen, evaluados en texto completo, excluidos con razones y total incluidos), proporcionando una visualización clara de la transparencia y rigurosidad metodológica empleada. A continuación, se deja un espacio designado para la incorporación del diagrama de flujo PRISMA correspondiente a esta revisión (Figura 1).

Figura 1. Diagrama de Flujo PRISMA de selección de estudios (2016–2025) sobre acceso al crédito y su efecto en el crecimiento y supervivencia de las PYMES en América Latina.



Fuente: Adaptado de [PRISMA](#).

3. Resultados

3.1. Acceso al crédito y desempeño de las pymes en América Latina: efectos en su crecimiento, consolidación y supervivencia.

La evidencia disponible para América Latina muestra que el acceso y el uso del crédito formal por parte de las pymes presentan una marcada heterogeneidad entre países, tipos de intermediarios y segmentos empresariales, generando efectos distintos sobre el crecimiento y la continuidad operativa. Los estudios sectoriales y los informes regionales coinciden en que persisten brechas de cobertura y niveles de costo elevados: una proporción significativa de pymes reporta barreras de financiamiento y la ausencia de crédito oportuno restringe la inversión, afectando la productividad y la expansión del sector (Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, 2023).

La evidencia para Brasil indica que mantener relaciones bancarias de largo plazo no implica, por sí mismo, un abaratamiento del crédito; cuando la deuda se concentra en un solo intermediario, las tasas tienden a permanecer rígidas o incluso aumentar. Esto responde a un mercado poco competitivo y a un poder de negociación limitado de las pymes. En ese contexto, el vínculo con el banco ayuda a sostener el acceso a líneas y cierta flexibilidad operativa, pero no impacta de manera directa en el precio del financiamiento. Así, la posibilidad de mejorar los términos depende principalmente de la solidez financiera de la empresa, de la diversificación de fuentes y del control interno de sus flujos de efectivo (Criado et al. 2017).

La evidencia reciente indica que la intermediación digital basada en datos y plataformas puede ampliar el acceso al crédito de las pequeñas empresas, siempre que exista gobernanza de datos y una regulación transparente que legitime el scoring alternativo y proteja la información. En América Latina, el avance del comercio electrónico y la mayor integración en cadenas de valor generan puntos de contacto transaccionales donde el financiamiento embebido puede originarse directamente en el punto de venta, reduciendo fricciones de acceso para mipymes con escaso historial bancario. Esta dinámica es consistente con la trayectoria regional de apertura y digitalización, reflejada en pilotos y anuncios corporativos que exploran estas soluciones (Martínez, 2023).

Con todo, el crédito debe entenderse como un insumo habilitante condicionado: su efecto final en desempeño depende de precio y plazo, de la estructura de la relación con el intermediario y del perfil de riesgo, por lo que su rendimiento es contingente a reglas contractuales y a la posición financiera inicial de la empresa. Además, la

experiencia regional aconseja cautela frente a enfoques mecanicistas: los marcos institucionales y las asimetrías estructurales importan, y los instrumentos “importados” sin adaptación pueden generar resultados no deseados. Por ello, innovar en originación y evaluación es necesario, pero debe hacerse con diseño regulatorio situado, métricas de impacto y resguardos de transparencia para que la digitalización del crédito se traduzca en productividad y continuidad empresarial (Zanotelli, 2024).

El seguimiento longitudinal de micro y pequeñas empresas en sectores tradicionales y emergentes muestra que el crédito solo se traduce en expansión cuando existe disciplina financiera y un control riguroso de la caja. Además, los efectos varían según el segmento y el horizonte temporal, por lo que deben evaluarse de forma diferenciada. Entre los mecanismos esenciales figuran: alinear los vencimientos de la deuda con la maduración de la inversión; mantener niveles prudentes de apalancamiento; asegurar una cobertura del servicio de la deuda suficiente medida por la DSCR, Razón de Cobertura del Servicio de la Deuda, idealmente > 1 para garantizar que la caja operativa cubra intereses y amortizaciones; y vigilar continuamente el flujo de efectivo y el ciclo de conversión (inventarios, cuentas por cobrar y por pagar), activando disparadores de ajuste cuando se detecten desviaciones (Padilla et al. 2024).

Desde una perspectiva analítica en ciencias sociales, Abrego et al. (2016) sostiene que el efecto del crédito como motor de inversión depende primordialmente del costo: solo resulta catalítico cuando el costo financiero total: tasa efectiva, comisiones, garantías exigidas y prima por riesgo, junto con la estructura de pagos es congruente con el ciclo de caja de la pyme e inferior al rendimiento esperado del proyecto; de lo contrario, el servicio de la deuda erosiona márgenes, estrecha la liquidez y desalienta nuevas inversiones.

En Colombia, el análisis con curvas Kaplan-Meier aplicado al universo de empresas agroexportadoras estima una vida media global de 5,13 años y confirma fuertes diferencias por escala: las microempresas alcanzan 3,09 años, mientras que las grandes llegan a 9,79 años. El choque de 2020 redujo de manera notable la continuidad (la tasa de salida superó a la de entrada), y en 2023 el 76,8 % del valor exportado se concentró en apenas 7,4 % de firmas grandes, en tanto que micro y pequeñas, aunque mayoritarias en número aportaron sólo 3,7 % del valor. En conjunto, los resultados sugieren que la escala operativa, la fortaleza financiera y redes de distribución más sólidas explican buena parte de la permanencia, en consonancia con la hipótesis de restricciones de financiamiento más severas para las unidades de menor tamaño (Azañero et al. 2024).

En Perú, el estudio de Coad y Scott (2018) sobre empresas de alto crecimiento muestra que las trayectorias expansivas dependen de la capacidad de acceder y absorber recursos (financieros, organizacionales y de mercado), lo que genera un sesgo de supervivencia a favor de las firmas con mejores condiciones de financiamiento y redes comerciales. Esta lectura es coherente con evidencia reciente en el mismo país: en el sector agroexportador, las grandes empresas concentran el 76,8 % del valor exportado (siendo solo el 7,4 % del total de firmas) y presentan una vida media de 9,79 años, frente a 3,09 años en las microempresas; además, el choque de 2020 redujo de forma marcada la continuidad, reforzando que escala operativa, fortaleza financiera y redes de distribución explican buena parte de la permanencia.

Los hallazgos son coherentes con informes de política que relacionan el acceso al financiamiento con mejoras macro en la actividad económica, pero advierten que, si las condiciones contractuales del crédito no se ajustan al flujo operativo, es probable que no se sostenga la permanencia empresarial, sobre todo en escenarios de riesgo sistémico que presionan al alza las tasas y acortan los plazos. En el caso de Ecuador, análisis con ecuaciones estructurales muestran que la innovación verde se asocia a mayores niveles de competitividad, y que la orientación exportadora potencia esa relación, creando un marco más favorable para absorber financiamiento con retornos verificables (Padilla et al. 2024).

Desde el enfoque de gestión de la calidad, la evidencia empírica basada en análisis discriminante y análisis de componentes principales revela bajos niveles de formalización de procesos en micro y pequeñas empresas; por ello, el financiamiento que se dirige a unidades sin procedimientos estandarizados enfrenta mayores riesgos de ejecución (retrasos, sobrecostos y fallos de cumplimiento), disminuyendo la probabilidad de materializar los beneficios esperados del crédito (García et al. 2023).

La aplicación de Seis Sigma (ciclo DMAIC) en una pyme colombiana redujo de forma significativa las devoluciones internas y generó ahorros anuales, fortaleciendo el flujo de caja y la rentabilidad; este alivio de costos mejora indicadores financieros (p. ej., DSCR), facilita negociar mejores condiciones de crédito y libera recursos para reinversión productiva, creando un círculo virtuoso entre financiamiento y crecimiento empresarial (Felizzola et al. 2023).

En lugar del financiamiento formal no bancario, muchas pymes recurren a deudas informales (prestamistas no regulados, crédito de proveedores con sobrecargos, adelantos usureros), que, si bien brindan liquidez inmediata, suelen implicar tasas efectivas más

altas, condiciones opacas y garantías onerosas. Este patrón eleva el riesgo de iliquidez, comprime márgenes y reduce la capacidad de reinversión y consolidación, de modo que el endeudamiento informal termina encareciendo el crecimiento y prolongando la vulnerabilidad financiera frente a choques de caja.

A la luz de la evidencia sobre empresas comerciales durante la crisis, la ruta de financiamiento condiciona la resiliencia y el crecimiento: las firmas grandes, con mayor poder de negociación, mantuvieron altos niveles de endeudamiento e incluso fondo de maniobra negativo, mientras que las pequeñas tuvieron que prescindir de fuentes de financiación y desapalancarse, asumiendo ajustes que afectaron su liquidez y rentabilidad. En ese contexto, optar por canales formales y transparentes de capital (que aportan gobierno corporativo y disciplina) resulta más propicio para sostener inversión y expansión que recurrir a endeudamiento informal de corto plazo, usualmente costoso y opaco, que eleva el costo del capital y tensiona la caja (Dangla, 2016).

En el estado de Coahuila (México), la gestión del conocimiento impulsa la adopción de estrategias sostenibles en las empresas manufactureras; ello se traduce en mayor rentabilidad y en una mejor capacidad de absorción de financiamiento, al contar con proyectos y flujos de caja con retornos verificables (Lara et al. 2023). De manera similar, en el caso de las pymes del sector metalúrgico en Guadalajara, la integración con proveedores es crucial para el desempeño, lo que indica que el crédito formal es más efectivo cuando se utiliza en conjunto con prácticas de gestión de la cadena de suministro (Arellano, 2024). Aquí, el crédito formal se refiere a los préstamos y las líneas de financiamiento proporcionados por las instituciones reguladas (bancos, cooperativas e instituciones financieras supervisadas) bajo contratos estándar con tasas de interés y períodos de reembolso explícitos, evaluación de riesgos e informes al sistema financiero, y regulaciones sistematizadas, en contraste con el financiamiento de deuda informal no regulado.

Cabe destacar que Felizzola et al. (2023) en un estudio de caso sobre Seis Sigma en Colombia (la aplicación local de una metodología utilizada para mejorar procesos y reducir variaciones y defectos utilizando el ciclo DMAIC; Definir, Medir, Analizar, Mejorar, Controlar) también demuestran que la optimización de procesos reduce costos y genera ahorros reales, aumentando así la rentabilidad de los fondos invertidos a través de financiamiento formal.

El impacto del financiamiento formal sobre la productividad depende de su conversión en capacidades y rutinas de gestión orientadas a la calidad y la eficiencia:

cuando ese recurso habilita conductas gerenciales proactivas y reduce la percepción de riesgo, se traduce en mejores resultados, no por un efecto directo del crédito, sino por los mecanismos organizacionales que median su aprovechamiento (Sandoval, 2025).

La evidencia muestra que entornos marcados por violencia y extorsión deterioran la operación de las pymes y dificultan su acceso al crédito, comprometiendo su permanencia en el mercado; además, para diseñar políticas financieras efectivas resulta clave distinguir entre micro, pequeñas y medianas empresas, dado que el impacto del financiamiento formal sobre la supervivencia varía de forma significativa según la escala y el sector (Hoelscher y García, 2024; De Sordi et al. 2024).

3.2. Estrategias, políticas o instrumentos financieros implementados en América Latina para mejorar el acceso al crédito de las pymes.

Las estrategias orientadas a mejorar el acceso al crédito de las pymes en América Latina se agrupan en tres líneas principales: la banca relacional y la gestión del perfil crediticio; la innovación tecnológica aplicada al financiamiento, que incluye el financiamiento embebido y el uso de datos alternativos; y las políticas públicas focalizadas en inclusión financiera. Estas dimensiones responden a la necesidad de ampliar la cobertura del crédito formal, reducir asimetrías de información y generar condiciones sostenibles de consolidación empresarial (Zambrano & Ordeñana, 2021).

El primer conjunto de estrategias se centra en la banca relacional y el manejo del perfil crediticio, entendidos como vías para fortalecer el vínculo entre intermediarios financieros y pymes. La evidencia en manufactura brasileña muestra que el score de crédito tiende a impactar más los plazos que las tasas, lo que exige un control disciplinado del perfil financiero; en paralelo, la diversificación de fuentes y la profesionalización de la gestión permiten capitalizar la relación bancaria siempre que existan capacidades organizacionales que conviertan ese vínculo en mejores condiciones de financiamiento y consolidación sostenida (Sandoval, 2024).

El segundo conjunto de estrategias apunta a la innovación tecnológica del financiamiento, con énfasis en financiamiento embebido, datos alternativos y digitalización de la evaluación crediticia. El financiamiento embebido integra servicios financieros dentro de plataformas no financieras (p. ej., e-commerce o apps empresariales), habilitando crédito en el punto de transacción sin intermediar un banco tradicional (Manríquez., 2024). Un ejemplo es Better Working Capital, que, apoyado en trazabilidad transaccional y modelos de IA, perfila la capacidad de pago de micro y

pequeñas empresas sin historial crediticio, desplazando los esquemas tradicionales hacia enfoques basados en big data y comportamiento operativo (Pisani, 2024).

En esta perspectiva, la digitalización de procesos y el uso de datos alternativos se perfilan como palancas para disminuir las barreras de entrada al crédito formal, siempre que estén respaldadas por reglas claras y estándares de transparencia. A la vez, los primeros pilotos de financiamiento embebido en la región evidencian potencial para ampliar la cobertura, aunque aún falta evidencia empírica que cuantifique su impacto en tasas, morosidad y supervivencia empresarial (Business Wire, 2025).

El tercer grupo de estrategias abarca las políticas públicas focalizadas en inclusión financiera, orientadas a reducir las brechas de acceso entre grupos poblacionales y territorios. Andrade et al. (2024) concluyó que la educación financiera, el ahorro y los apoyos gubernamentales deben articularse bajo un enfoque estructural, ya que, en algunos casos, la asistencia directa sin acompañamiento financiero disminuye la probabilidad de endeudamiento formal. Este hallazgo resalta la necesidad de políticas diferenciadas que integren educación, incentivos y servicios financieros sostenibles para fortalecer la inserción de las pymes en los circuitos formales de crédito (Orozco et al. 2020).

3.3. Brechas y desafíos persistentes en materia de financiamiento a pymes (segmentos desatendidos, efectos no deseados, limitaciones metodológicas).

En los ecosistemas económicos de América Latina, las brechas de financiamiento para pymes en especial las lideradas por mujeres y las radicadas en territorios periféricos se explican menos por la “bancarización” en sí que por desajustes entre instrumentos financieros, capacidades de gestión y dispositivos de apoyo del entorno; ello genera efectos no deseados como la concentración del crédito en segmentos con mejor formalización y la priorización de métricas de corto plazo, mientras persisten limitaciones metodológicas para medir el emprendimiento social por la heterogeneidad conceptual y la dispersión de datos. En línea con la evidencia del mapeo regional, cerrar estas brechas exige políticas de la dimensión gubernamental y de fomento estratégico que integren productos para capital de trabajo e inversión con asistencia técnica, gestión de información para decisiones y articulación con academia y centros de conocimiento, de modo que el diseño financiero responda a las realidades operativas de la pyme de impacto y no a atributos exógenos del hogar (Guilarte et al. 2023).

En contextos de alto riesgo en Centroamérica y el Caribe con evidencia para El Salvador y Honduras, y casos reportados en Venezuela la violencia y la extorsión

encarecen la operación de las pymes (mayores costos, quiebres de la cadena de suministro y volatilidad de caja), elevan la percepción de riesgo bancario y reducen la probabilidad de aprobación de líneas de crédito; los modelos logísticos estimados sobre más de 4.000 empresarios confirman que la exposición a estas condiciones merma la operatividad, con efectos más severos en empresas pequeñas y no plenamente formalizadas. En México, estudios afines muestran patrones consistentes: la presión del entorno deteriora procesos y liquidez, lo que a su vez limita la bancabilidad del segmento (Navarrete & Flores, 2017; Hoelscher & García, 2024).

La evidencia reciente sobre inclusión financiera en México muestra que los hogares con jefatura femenina enfrentan barreras específicas para acceder a crédito formal: la probabilidad de obtener financiamiento es menor que en otros hogares, aunque mejora con mayores niveles de educación e ingreso; en contraste, la tenencia de ahorro y la recepción de apoyos públicos se asocian con una menor propensión a endeudarse formalmente, lo que sugiere sustitución por mecanismos precautorios y percepciones adversas sobre costo y trato. Estos resultados apuntan a la necesidad de diseñar productos crediticios con enfoque de género, acompañados de educación financiera y asesoría personalizada, que reduzcan fricciones informativas y adecuen plazos y montos al flujo de caja de estas unidades familiares, fortaleciendo así su capacidad de inversión y resiliencia económica (Manríquez et al. 2024).

Además, en entornos con corrupción e inseguridad se observan obstáculos adicionales a la modernización administrativa y a la adopción de herramientas digitales, con efectos negativos sobre la calidad de los registros y sobre la gestión del riesgo que exigen los intermediarios, lo que restringe la elegibilidad crediticia de pymes aun cuando exista oferta formal de productos financieros; estos factores institucionales, documentados en estudios recientes, erosionan capacidades internas y elevan riesgos operativos, con consecuencias adversas sobre la relación con el sistema financiero (Pérez et al. 2023).

Bajo estas condiciones, el crédito formal opera como insumo habilitante cuyo rendimiento depende de productos adecuados al ciclo de caja y a la estructura de costos de la pyme, de acompañamiento técnico y de un entorno institucional que reduzca asimetrías de información y barreras de riesgo; de lo contrario, la disponibilidad sin un precio compatible con la generación de caja y sin capacidades de gestión complementarias limita su efecto sobre crecimiento, consolidación y continuidad empresarial, lo que justifica que las recomendaciones de política y de intermediación se

orienten a rediseño de productos, diversificación de fuentes y verificación rigurosa de nuevos instrumentos con métricas específicas para pymes (Orozco et al. 2020).

4. Discusión

4.1. Semejanzas entre los autores

La literatura coincide en que el crédito formal funciona como un habilitador, pero su impacto sobre el crecimiento y la continuidad de las pymes depende de precio, plazo, relación con el intermediario y grado de concentración bancaria. Los informes regionales evidencian brechas de cobertura y costos elevados, y los análisis contractuales muestran que vínculos prolongados con la banca amplían el cupo sin traducirse necesariamente en menores tasas, mientras que la concentración del endeudamiento tiende a encarecer el financiamiento (Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, 2023; Abrego et al. 2016).

Existe acuerdo en que el financiamiento solo impulsa la expansión cuando se articula con capacidades internas: exige disciplina financiera calce de plazos, límites de apalancamiento y adecuada cobertura del servicio de la deuda y la operación bajo procesos formales de calidad (p. ej., Seis Sigma) junto con aprendizaje organizacional gestión del conocimiento e integración con proveedores que permitan transformar la liquidez en desempeño sostenible (Padilla et al. 2024).

La evidencia indica que la escala operativa y la fortaleza financiera son determinantes de la supervivencia empresarial: las microempresas presentan vidas medias significativamente más cortas que las grandes y muestran mayor vulnerabilidad frente a choques sistémicos, lo que acorta su permanencia en el mercado (Azañero et al. 2024).

4.2. Diferencias entre los autores

Los estudios revisados muestran divergencias sustantivas en la forma en que se explica la relación entre el acceso al crédito y el desempeño de las pymes latinoamericanas, tanto por el canal de financiamiento analizado como por los mecanismos a través de los cuales dicho acceso incide en el crecimiento, la consolidación y la supervivencia empresarial (Zúñiga et al. 2025).

En el canal bancario, la literatura sobre banca relacional señala que fortalecer la relación empresa–entidad favorece la aprobación de líneas y puede mejorar los plazos, aunque no garantiza menores tasas efectivas, lo que limita el impacto directo sobre la rentabilidad. En contraste, en el financiamiento formal no bancario especialmente capital privado y capital de riesgo, la disciplina del gestor y la supervisión activa del portafolio se asocian con menores pérdidas y mejores salidas; sin embargo, el acceso suele concentrarse en pymes con gestión profesionalizada y trayectorias verificables (Banuwat et al. 2023; Minardi y Bortoluzzo, 2022).

Las diferencias también se reflejan en las rutas de crecimiento de las empresas. Algunos autores sostienen que las pymes logran expansión sostenida reinvertiendo utilidades y fortaleciendo su flujo de caja antes que mediante apalancamiento financiero, especialmente en economías donde los costos del crédito son altos y la volatilidad de la demanda es significativa; en esta línea, la evidencia de empresas latinas en Estados Unidos señala que el crecimiento orgánico predomina sobre la expansión basada en deuda, lo que sugiere limitaciones para extrapolar resultados a América Latina, donde la estructura crediticia y el marco regulatorio difieren (Pisani, 2024).

Desde el punto de vista metodológico, las discrepancias se manifiestan en los indicadores utilizados para medir el impacto del crédito sobre el desempeño. Algunos estudios se centran en métricas de supervivencia empresarial como los modelos Kaplan-Meier para estimar la permanencia de las pymes en el mercado, otros analizan el desempeño operativo mediante la implementación de metodologías de calidad y mejora continua, como Seis Sigma, y un tercer grupo evalúa el rendimiento estratégico a partir de la gestión del conocimiento, la integración con proveedores o la adopción de innovaciones orientadas a la competitividad (Azañero et al., 2024; Felizola, 2023; Lara et al. 2023; Arellano, 2024). En consecuencia, las conclusiones difieren según el indicador priorizado y la naturaleza del crédito analizado, lo que exige cautela al generalizar resultados.

Se observan diferencias de enfoque respecto de las políticas y los instrumentos financieros de nueva generación: para algunos autores, la digitalización y los modelos de scoring con datos alternativos expanden la inclusión financiera y agilizan la decisión crediticia; para otros, ciertas intervenciones públicas pueden operar como sustitutos transitorios del financiamiento privado y generar efectos de desplazamiento, restringiendo la oferta a pymes solventes y mermando su competitividad. En suma, el efecto del crédito sobre las pymes no descansa solo en su disponibilidad, sino en las condiciones de acceso, el tipo de instrumento y el marco institucional donde ocurre la relación financiera (Martínez, 2023; Zaman, 2025).

4.3. Limitaciones de la revisión

La mayor parte de los estudios revisados trabaja con datos observacionales y periodos de análisis relativamente cortos, lo que reduce la posibilidad de afirmar efectos causales y limita cuánto se pueden generalizar los hallazgos a otros sectores o países. En varios casos, la medición del crédito no está descrita con precisión, por ejemplo, monto desembolsado, plazo, costo total, garantías o número de acreedores o queda en segundo plano frente a variables de gestión interna.

Para futuras investigaciones, sería útil contar con seguimientos más largos y diseños que vinculen de manera explícita la exposición al crédito con los resultados de las empresas, manteniendo la desagregación por tamaño y sector.

5. Conclusiones

La revisión sistemática confirma que el acceso al crédito es un insumo habilitante para el crecimiento y la supervivencia de las pymes en América Latina, pero no es suficiente por sí solo: su efecto depende críticamente de las condiciones contractuales del financiamiento (precio, plazos, garantías y estructura de pagos), de la estructura del mercado crediticio (concentración y poder de negociación de los intermediarios), y de las capacidades internas de gestión financiera y operativa de cada empresa. Esta conclusión se deriva del análisis integrado de la literatura y de los resultados documentados en el informe base de esta investigación.

En relación con el objetivo general, la evidencia muestra que el crédito oportuno posibilita la inversión en capital de trabajo y activos productivos, elevando la productividad y el empleo a nivel agregado; sin embargo, la persistencia de brechas de cobertura y altos costos financieros limita su potencial multiplicador, especialmente entre firmas pequeñas y jóvenes. A nivel micro, el costo financiero total que incluye tasa efectiva, comisiones, exigencias de colateral, prima por riesgo y calendario de pagos es la variable de control decisiva: el crédito solo actúa como catalizador de inversión cuando ese costo es compatible con el ciclo de caja y menor que el retorno esperado del proyecto; en caso contrario, erosiona márgenes, estrecha la liquidez y desalienta nuevas inversiones.

Cumpliendo el objetivo específico (a), la síntesis de hallazgos empíricos indica que el financiamiento formal impulsa expansión y consolidación cuando la pyme opera con disciplina financiera y procesos estandarizados. Paneles longitudinales documentan que prácticas como el calce de plazos deuda-inversión, límites prudentes de apalancamiento y cobertura del servicio de la deuda, combinadas con monitoreo de caja y ciclo de conversión, están asociadas a trayectorias de crecimiento más sólidas. De forma complementaria, la gestión de la calidad y la gestión del conocimiento (aprendizaje y profesionalización) reducen costos, generan ahorros verificables y mejoran el retorno de las inversiones financiadas. Asimismo, la integración con proveedores fortalece el desempeño operativo, lo que vuelve más eficaz el uso del crédito formal. En términos de supervivencia, los análisis de duración muestran que la escala operativa y la solidez financiera explican mejores tasas de permanencia, y que choques sistémicos como el de 2020 afectan con mayor intensidad a las microempresas.

Respecto del objetivo específico (b), el examen de estrategias e instrumentos identifica tres frentes. Primero, la banca relacional amplía líneas de crédito, pero no abarata necesariamente las tasas; además, concentrar el endeudamiento en un solo banco

encarece el servicio, y las garantías no siempre mejoran el precio. De ahí la recomendación de diversificar acreedores y gestionar activamente el perfil de riesgo. Segundo, la innovación digital (scoring con datos alternativos y financiamiento embebido en plataformas) puede expandir la frontera de acceso si se acompaña de regulación transparente y salvaguardas de datos; no obstante, la evidencia de impacto aún es preliminar. Tercero, en el canal formal no bancario, el capital privado y de riesgo aporta disciplina y acompañamiento estratégico que favorecen salidas exitosas, aunque se trata de un mecanismo selectivo de acceso restringido para la pyme promedio.

En cuanto al objetivo específico (c), persisten brechas por género, tamaño y formalidad. En el extremo opuesto, la deuda informal provee liquidez rápida, pero con tasas efectivas elevadas y condiciones opacas, lo que encarece el crecimiento y prolonga la vulnerabilidad financiera. La literatura evidencia limitaciones metodológicas (predominio de diseños no experimentales, mediciones indirectas de crédito y heterogeneidad en la definición de “pyme”), por lo que se requiere distinguir sistemáticamente micro, pequeñas y medianas y avanzar en evaluaciones cuasi-experimentales y de impacto.

6. Referencias

- Arzubiaga, U. (2019). *Gobernanza corporativa y orientación emprendedora de las pymes familiares: un análisis de la influencia de la implicación familiar*. Cuadernos de Gestión, 19(1), 119-146.
- Arellano-Rodríguez, J. B. (2024). Supply chain integration and business performance of metal mechanics manufacturing SMEs in Guadalajara metropolitan area (ZMG), Mexico. *Small Business International Review*, 8(2).
- Abrego-Almazán, D., Medina-Quintero, J. M., & Sánchez-Tovar, Y. (2016). *La calidad de los Sistemas de Información en la eficiencia de las Pymes*. 10(2).
- Aguilar Rascón, O. C., Ahumada, N. B. P., Custodio, M. A. A., & Fernández, N. (2018). *La manufactura esbelta y su efecto en la continuidad de la micro y pequeña empresa*.
- Albán, M. T. M., & Feliu, V. M. R. (2018). *La Gestión Contable Estratégica GCE. Caso: Importancia de las PYMES sobre las ventas en Ecuador*.
- Andrade-Rojas, M. G., & Erskine, M. A. (2024). The effects of bribery on the digitization of small and medium enterprises in Latin America. *Information Systems Journal*, 34(6), 2060-2096. <https://doi.org/10.1111/isj.12523>
- Arellano-Rodríguez, J. B. (2024). Supply chain integration and business performance of metal mechanics manufacturing SMEs in Guadalajara metropolitan area (ZMG), Mexico. *Small Business International Review*, 8(2).
- Atienza Montero, P., & Rodríguez Pacheco, Á. (2018). Empresas capitalistas versus cooperativas: Análisis comparado de resultados económicos y financieros para España en 2008-2015. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 115-154. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.93.10730>

Azañero Díaz, R., Pantaleón SantaMaría, A. L., Montes Tocto, R. I., Maco-Elera, B. H., Capristán-Campos, M. A., Del-Carpio-Ramos, H. A., & Rázuri-Rubio, H. H. (2024). Peru's agro-export sector: An evaluation of the survival of micro, small, medium and large companies. *Proceedings of the 22nd LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology (LACCEI 2024): "Sustainable Engineering for a Diverse, Equitable, and Inclusive Future at the Service of Education, Research, and Industry for a Society 5.0."* 22nd LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology (LACCEI 2024): "Sustainable Engineering for a Diverse, Equitable, and Inclusive Future at the Service of Education, Research, and Industry for a Society 5.0." <https://doi.org/10.18687/LACCEI2024.1.1.518>

Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2023). *Los problemas de acceso al financiamiento de las pymes de ALC*. <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/los-problemas-de-acceso-al-financiamiento-de-las-pymes-de-alc-desde-la-optica-de-las-redes-sociales/>

Bannwart E., G., Guasti, F., Confetti, R., & Medeiros, V. (2023). The effect of relationship banking on SMEs' credit access conditions: Empirical evidence from Brazil. *Suma de Negocios*, 14(30), 60-70. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2023.V14.N30.A6>

Business Wire. (2025). *Ant International Launches Embedded Finance Service for E Commerce SMEs in Brazil*.

Coad, A., & Scott, G. (2018). High-Growth firms in Peru. *Cuadernos de Economía*, 37(75), 671-696. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n75.69585>

- Criado-Gomis, A., Cervera-Taulet, A., & Iniesta-Bonillo, M.-A. (2017). Sustainable Entrepreneurial Orientation: A Business Strategic Approach for Sustainable Development. *Sustainability*, 9(9), 1667. <https://doi.org/10.3390/su9091667>
- De Sordi, J. O., Paulo, W. L. D., Santos, A. R. D. R., Nelson, R. E., De Azevedo, M. C., Hashimoto, M., & Cavallari Filho, R. (2024). Small businesses are not necessarily “small and medium-sized enterprises”. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 31(1), 1-30. <https://doi.org/10.1108/JSBED-03-2023-0135>
- Felizzola Jiménez, H., Hualpa Zuñiga, A., Arango Londoño, C., Rodríguez Rativa, J., & Rodríguez Cortes, M. (2023). Aplicación de Seis Sigma para la Reducción de Defectos en la Fabricación de Muebles de Madera en una PYME. *Dirección y Organización*, 52-68. <https://doi.org/10.37610/dyo.v0i81.652>
- Gaggero, A., Navarro Rocha, L., Perez Almansi, B., & Gentile, J. (2022). ¿Financiarización de la elite empresarial? Un análisis a partir de la composición, propiedad y directorios de la cúpula empresarial argentina. *América Latina Hoy*, 91, 115-133. <https://doi.org/10.14201/alh.28041>
- García-Vidal, G., Pérez-Campdesuñer, R., Martínez-Vivar, R., & Guzmán-Vilar, L. (2023). Aproximación a la Estructuración de Pequeñas y Medianas Empresas: Un Recorrido Teórico. *Economía y Negocios*, 14(2), 114-131. <https://doi.org/10.29019/eyn.v14i2.1147>
- Guilarte-Barinaga, E., López-Pérez, M. V., Batista-Matamoras, C. R., & Andrade-Molina, C. D. (2023). El Emprendimiento Social en los Ecosistemas Económicos de América Latina. Alternativa en Tiempos de Crisis Global. *Economía y Negocios*, 14(1), 56-68. <https://doi.org/10.29019/eyn.v14i1.1085>

- Hoelscher, K., & Garcia, C. G. (2024). SMEs, violence and crisis: Stylized facts from a survey in Latin America. *World Development*, 184, 106720. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2024.106720>
- Lara-Pérez, J. A., Aguilera-Tovar, A., & Hernandez-Rodriguez, A. (2023). Sustainable strategies and firm performance in manufacturing industry of Coahuila, Mexico. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 36(4), 608-624. <https://doi.org/10.1108/ARLA-07-2023-0125>
- Minardi, A. M. A. F., & Bortoluzzo, A. B. (2022). Growth and Performance of Private Equity and Venture Capital Activity in Emerging Markets. *Latin American Business Review*, 23(1), 49-72. <https://doi.org/10.1080/10978526.2021.1900741>
- Martelo-Castro, M., Quintero-Castro, D., & Vieira-Salazar, J. A. (2023). Innovación y Resiliencia: La Pyme Frente a la Crisis Provocada por el Covid-19. Una Revisión Narrativa de la Literatura. *Economía y Negocios*, 14(2), 24-38. <https://doi.org/10.29019/eyn.v14i2.1135>
- Martínez Prats, G. (2023). América Latina y su papel en el comercio internacional. *Revista GeSec*, 14(6), 9658–9665.
- Manríquez, N., Rangel, L., & Esqueda-Walle, R. (2024). Determinantes del crédito e inclusión financiera en mujeres jefas de hogar en México. *Revista de Ciencias Sociales*, XXX(3), 99–119.
- Navarrete, C. J., & Flores, L. T. (2017). *Oportunidades y Riesgos para Empresas Grandes y PYMES en la Decisión de “Outsourcing” de Tecnologías de Información*.
- Orozco, M., et al. (2020). *Hispanic businesses and access to capital in the United States*. Inter-American Dialogue.
- Padilla-Lozano, C. P., Padilla-Lozano, J., Reyes Ortiz, G. E., & Collazzo, P. (2024). Green innovation and competitiveness: Empirical evidence from Ecuadorian

- manufacturing. *Management Research: Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 22(3), 303-323. <https://doi.org/10.1108/MRJIAM-03-2023-1405>
- Padilla-Pérez, R., & Gaudin, Y. (2014). Science, technology and innovation policies in small and developing economies: The case of Central America. *Research Policy*, 43(4), 749–759. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.10.012>
- Pérez-Campdesuñer, R., Martínez-Vivar, R., García-Vidal, G., & De Miguel-Guzmán, M. (2023). Determinant Variables of Quality Management Practices in Micro and Small Enterprises in Ecuador. *Economía y Negocios*, 14(1), 40-55. <https://doi.org/10.29019/eyn.v14i1.1082>
- Pisani, M. J. (2024). Scaled Latina Enterprises in the United States of America. *Administrative Sciences*, 14(10), 245. <https://doi.org/10.3390/admsci14100245>
- Ramón Dangla, R. (2016). Las secuelas de la crisis a través de la en la información financiera de las empresas de la distribución y el comercio al por menor español: Pequeñas Vs grandes empresas. *Intangible Capital*, 12(5), 1505. <https://doi.org/10.3926/ic.711>
- Sandoval-Álvarez, C. (2024). The role of international experience on SMEs' internationalization. *Tec Empresarial*, 19(1), 1-21. <https://doi.org/10.18845/te.v19i1.7575>
- Suárez-Solórzano, T. M., Riofrío-Riera, M. B., & Benítez-Luzuriaga, F. V. (2023). Gestión de la Cadena de Suministro para Potenciar la Internacionalización de las Pymes de la Provincia El Oro. *Economía y Negocios*, 14(1), 149-160. <https://doi.org/10.29019/eyn.v14i1.1002>
- Zambrano, C., & Ordeñana, X. (2021). *Entrepreneurship in Ecuador: GEM Report 2019–2020*. Global Entrepreneurship Monitor, Universidad ESPOL.

- Zaman, M. (2025). Institutions and Growth Dynamics in Latin America, 1801–2015. *Economics of Transition and Institutional Change*, 33(4), 813-829.
<https://doi.org/10.1111/ecot.12449>
- Zanotelli, C. L. (2024). O Mito Persistente Do Crescimento Econômico E A Degradação Do Meio Na América Latina. *Geo UERJ*, 44.
<https://doi.org/10.12957/geouerj.2024.78521>
- Zúñiga-Santillán, X., Tapia-Núñez, D., Espinoza-Toalombo, R., Romero-Cárdenas, E., & Carrasquero-Rodríguez, E. (2025). Meta-analytical analysis of competitiveness in small- and medium-sized manufacturing enterprises: The role of technology and quality. *Applied Sciences*, 15, 4124.

7. Anexos

Anexo 1. Ejemplo de matriz de revisión de literatura

Tabla 2. Matriz de codificación para el análisis documental de los estudios incluidos.

ID Estudio	Referencia (Autor, Año)	País / Región	Diseño / Método	Población / Muestra	Variables clave / Enfoque	Principales hallazgos relevantes
1	Gaggero, A.; Navarro Rocha, L.; Pérez Almansi, B.; Gentile, J. (2022). <i>¿Financiarización de la elite empresarial? Un análisis a partir de la composición, propiedad y directorios de la cúpula empresarial argentina.</i> América Latina Hoy, 91, 115–133.	Argentina	Estudio descriptivo con fuentes secundarias: ranking de grandes empresas, balances, CNV, Boletín Oficial; análisis de directorios cruzados (interlocking).	200 empresas de mayor facturación (2015 y 2019); presidentes de las 50 mayores; red de directorios en top-100.	Financiarización directa e inversa; peso del sector financiero en la cúpula; fondos internacionales como accionistas minoritarios; redes de directorios.	Aumenta la presencia del sector financiero entre las 50 principales (2015–2019) y crecen los ingresos por intereses bancarios ($\approx 65\% \rightarrow 85\%$); los fondos internacionales (p. ej., BlackRock) participan como minoritarios; pocas interconexiones de directorios y limitada centralidad del sector financiero en las redes.
2	Andrade-Rojas, M. G.; Erskine, M. A. (2024). <i>The effects of bribery on the digitization of</i>	América Latina (6 países)	Panel de tres periodos con efectos fijos y GMM (Arellano-Bond);	1,549 pymes (World Bank Enterprise Survey).	Soborno (bribery) \rightarrow digitización (uso de TI); moderadoras: tamaño de la firma y experiencia gerencial; mediadora: carga	El soborno reduce la digitización (H1 soportada); la carga tributaria percibida media el efecto (H4 soportada); los efectos esperados de mitigación por tamaño y

	<i>small and medium enterprises in Latin America</i> . Information Systems Journal, 34, 2060–2096.		pruebas de mediación bootstrap y múltiples robusteces.		tributaria percibida; + controles (exportación, edad, I+D, certificación, etc.).	experiencia gerencial no se confirman (H2–H3 no soportadas). Implicación: políticas anticorrupción para favorecer la digitización de pymes.
3	Business Wire (2025). <i>Ant International's Bettr Working Capital partners in Brazil with AliExpress to support MSMEs</i> (comunicado de prensa).	Brasil	Comunicado de prensa (anuncio corporativo; no es estudio empírico).	MIPYMES vendedoras locales (AliExpress, comercio electrónico). No reporta n estadísticos.	Programa de financiamiento de capital de trabajo (“Bettr Working Capital”) con embedded finance y modelos de crédito basados en datos alternativos/IA.	Anuncia alianza para mejorar acceso a financiamiento y “empujar” el crecimiento de MIPYMES del e-commerce en Brasil; no presenta resultados de evaluación de impacto.
4	Sandoval-Álvarez, C. (2025). <i>El papel de la experiencia internacional en el grado de internacionalización de las pymes</i> . TEC Empresarial, 19(1), 1–21.	Costa Rica	Encuesta y modelos de ecuaciones estructurales (SEM).	(SEM). 131 gerentes de pymes exportadoras.	Experiencia internacional del gerente, proactividad, percepción de riesgo, grado de internacionalización.	La experiencia internacional impacta indirectamente en el grado de internacionalización vía proactividad; la percepción de riesgo afecta la proactividad en mercados internacionales.
5	Arellano-Rodríguez, J. B. (2024). <i>Supply chain integration and</i>	México (ZMG, Jalisco)	PLS-SEM (SmartPLS 3) sobre encuesta con escalas Likert.	102 pymes metal-mecánicas	Integración de la cadena de suministro (SCI): cliente, interna	Las tres dimensiones (cliente, interna y proveedor) impactan positivamente el desempeño; proveedor tiene el mayor

	<i>business performance of metal-mechanics manufacturing SMEs in Guadalajara metropolitan area (ZMG), Mexico. Small Business International Review, 8(2).</i>			(6–250 empleados).	y proveedor → desempeño empresarial.	efecto; $R^2 = 0.523$. Se sugiere implementar SCI en secuencia: proveedor → interna → cliente para optimizar recursos.
6	García-Vidal, G.; Pérez-Campdesuñer, R.; Martínez-Vivar, R.; Guzmán-Vilar, L. (2023). <i>Aproximación a la Estructuración de Pequeñas y Medianas Empresas: Un Recorrido Teórico.</i>	Ecuador	Artículo de revisión (aproximación teórica al diseño y estructuración de PYMES).	N/A (revisión)	Diseño organizacional, estructuración, enfoque por procesos, diferenciación/integración; propone pasos de estructuración (orientar, identificar-analizar-clasificar, agrupar, asignar, coordinar).	Subraya flexibilidad y adaptabilidad en PYMES; sugiere estructuras más orgánicas y enfoque por procesos; ofrece una secuencia práctica para estructurar PYMES.
7	Martelo-Castro, M.; Quintero-Castro, D.; Vieira-Salazar, J. A. (2023). <i>Innovación y Resiliencia: la Pyme Frente a la Crisis Provocada por el</i>	Colombia	Revisión narrativa / semisistemática (WoS y Scopus) con selección siguiendo PRISMA.	60 artículos en la narrativa (31 tras cribado + 29 de otras fuentes).	Procesos/estrategias: innovación (digitalización, e-commerce, redes sociales) y resiliencia; además, apoyos gubernamentales y colaboraciones.	Identifica dos procesos para enfrentar la crisis: innovación y resiliencia. El uso de TIC y colaboraciones con clientes/proveedores/competidores, junto con políticas públicas, mejoraron desempeño y supervivencia de PYMES.

	<i>Covid-19. Una Revisión Narrativa de la Literatura.</i>					
8	Suárez-Solórzano, T. M.; Riofrío-Riera, M. B.; Benítez-Luzuriaga, F. V. (2023). <i>Gestión de la Cadena de Suministro para Potenciar la Internacionalización de las Pymes de la Provincia El Oro.</i>	Ecuador	Reporte académico; enfoque cuantitativo; encuestas ad-hoc; análisis con IBM SPSS y Smart LPS/PLS; métodos analíticos-sintético, inductivo-deductivo y de sistematización.	90 PYMES de El Oro.	Gestión de cadena de suministro (inventarios, distribución, comercialización) e interés por internacionalizar.	Existe relación entre gestión de inventarios y el proceso de distribución; una distribución/comercialización correctas potencia la internacionalización; el inventario por sí solo no influye en el interés de internacionalizar.
9	Guilarte-Barinaga, E.; López-Pérez, M. V.; Batista-Matamoras, C. R.; Andrade-Molina, C. D. (2023). <i>El Emprendimiento Social en los Ecosistemas Económicos de América Latina. Alternativa en Tiempos de Crisis Global.</i>	América Latina	Artículo de investigación; análisis bibliométrico + análisis estadístico multivariado para explorar relaciones entre dimensiones.	N/A (estudio bibliométrico)	4 dimensiones: social, gubernamental, fomento estratégico del ES y dispositivo de investigación social.	Las economías más desarrolladas muestran mejores indicadores teórico-prácticos de ES; en países en desarrollo urge resolver sosteniblemente problemas sociales. El ES puede contribuir a los ODS, pero debe promoverse con un enfoque práctico y sistémico/multidimensional en LATAM.

10	Pérez-Campdesuñer, R.; Martínez-Vivar, R.; García-Vidal, G.; de Miguel-Guzmán, M. (2023). <i>Variables Determinantes de las Prácticas de Gestión de Calidad en Micro y Pequeñas Empresas del Ecuador</i> (título en inglés: <i>Quality Management in Micro and Small Enterprises</i>)	Ecuador	Artículo de investigación; diseño cuantitativo; análisis discriminante canónico y análisis de componentes principales.	992 organizaciones de la población objetivo.	Perspectivas/variables de gestión de calidad: responsabilidad de la dirección (liderazgo, política, objetivos), sistema documental (manual, procedimientos, registros), gestión de recursos (evaluación/selección de proveedores, contratos), RR. HH., gestión de procesos (diseño, revisión, control) y medición-análisis-mejora (inspección, satisfacción, mejora).	Muy bajo grado de aplicación de la gestión de calidad en micro y pequeñas; la adopción crece con el tamaño. Predomina la estrategia de costos; micro/pequeñas casi no usan manuales, procedimientos ni registros; los programas de mejora son poco frecuentes. El discriminante formó tres grupos por tamaño
11	Azañero-Díaz, R., Pantaleón, A. L., Montes-Tocto, R., Maco-Elera, B. H., Capristán, M. A., Del-Carpio, H. A., & Rázuri-Rubio, H. H. (2024). <i>Peru's agro-export sector: an evaluation of the survival of micro,</i>	Perú	Cuantitativo, no experimental, método Kaplan-Meier, análisis en SPSS	Empresas exportadoras peruanas (2012-2023). Muestra = población completa del sistema AZATRADE (2.584 empresas en 2023)	Supervivencia empresarial, tamaño de empresa, competitividad internacional	Las grandes empresas concentran 76.8% del valor exportado y sobreviven más (9.79 años). Microempresas tienen supervivencia de 3.09 años. La pandemia afectó significativamente la continuidad (2020). La escala de operaciones y solidez financiera son factores clave

	<i>small, medium and large companies.</i> LACCEI Conference					
12	Felizzola, H., Hualpa, A., Arango, C., Rodríguez, J., & Rodríguez, M. (2023). <i>Aplicación de Seis Sigma para la reducción de defectos en la fabricación de muebles de madera en una PYME</i> . Dirección y Organización, 81, 52-68.	Colombia	Estudio de caso, metodología Seis Sigma – DMAIC, análisis estadístico	PYME manufacturera de muebles de madera (n=70 referencias de productos, foco en área de pintura)	Procesos de calidad, defectos de producción, reducción de costos	Se redujeron devoluciones internas del 32% al 21.6%, aumentando el nivel sigma de 0.46 a 0.78 y generando ahorro anual estimado de 39 millones COP. Se destaca la efectividad de DMAIC en PYMES
13	Arzubiaga, U. (2019). <i>Gobernanza corporativa y orientación emprendedora de las pymes familiares: un análisis de la influencia de la implicación familiar</i> . Cuadernos de	Colombia	Cuantitativo, método PLS (Partial Least Squares), cuestionarios	91 pymes familiares vascas (584 identificadas, 91 respuestas válidas)	Orientación emprendedora, implicación familiar, tamaño del consejo y equipo directivo	Una alta proporción de familiares en dirección y consejo tiene efecto negativo en la orientación emprendedora, mientras que la participación de varias generaciones en la dirección ejerce un efecto positivo. El tamaño del consejo amplifica los efectos negativos

	Gestión, 19(1), 119-146.					
14	Aguilar-Rascón, O. C., Peña Ahumada, N. B., & Navarrete Fernández, A. C. (2018). <i>La manufactura esbelta y su efecto en la continuidad de la micro y pequeña empresa</i> . Revista Espacios, 39(44).	México y Colombia	Cuantitativo, no experimental, transversal, análisis de varianza y regresión GAM	34.980 directivos de micro y pequeñas empresas en 145 municipios (México y Colombia)	Procesos de producción-operación, manufactura esbelta, riesgos de cierre	Empresas que enfatizan en calidad, tiempos y adaptación al cliente tienen mayor continuidad. Las que descuidan estos procesos muestran riesgo similar a las cerradas. Factores externos (FEX) inciden más en continuidad
15	Mite Albán, M. T., & Ripoll Feliu, V. M. (2019). <i>La gestión contable estratégica GCE. Caso: Importancia de las PYMES sobre las ventas en Ecuador</i> . Revista Espacios, 40(6).	Ecuador	Concluyente descriptivo y correlacional, regresión múltiple en SPSS (2012-2016)	Base DICE – INEC: más de 800.000 PYMES registradas en Ecuador (ventas 2012-2016)	Ventas, gestión contable estratégica (GCE), adopción de NIIF para PYMES	Las PYMES no incidieron significativamente en el total de ventas nacionales; el mayor peso recae en grandes empresas. Se sugiere que la adopción de GCE podría mejorar su aporte y competitividad.
16	Coad, A., & Scott, G. (2018). <i>High-growth firms in Peru</i> .	Perú	Cuantitativo, análisis descriptivo y regresiones logísticas	Base TOP 10,000 Perú (\approx 52.986 observaciones).	Empresas de alto crecimiento (HGFs), ingresos, edad, tamaño, importación/exportación	Perú tiene proporción alta de empresas de alto crecimiento en comparación internacional (hasta 37% en 2008–2010,

	Cuadernos de Economía, 37(75), 671-696.		y LAD (Least Absolute Deviation). Panel de empresas grandes (2001–2016)	Empresas grandes registradas formalmente.		aunque en caída a 12% en 2016). Las HGFs se concentran en construcción, minería, agroindustria y servicios. Empresas jóvenes y pequeñas muestran mejor desempeño. Ser importador/exportador aumenta probabilidad de ser HGF. Empresas estatales también muestran mayor crecimiento
17	Navarrete, C. J., & Trejo, L. (2016). <i>Oportunidades y riesgos en el outsourcing de TI: Un estudio comparativo entre grandes empresas y PYMES en México</i> . Revista de Administración y Organizaciones, 18(2), 45-72.	México	Estudio cuantitativo, diseño no experimental, transversal; cuestionario aplicado a 145 empresas; análisis chi-cuadrado y tablas de contingencia	145 empresas mexicanas (42 PYMES, 103 grandes)	Outsourcing TI (oportunidades, riesgos, servicios contratados)	Tanto PYMES como grandes ven como oportunidades: reducción de costos y mejora de procesos. Riesgos más señalados: pérdida de control y problemas de seguridad de datos. Diferencias: las PYMES valoran más proveer recursos externos, las grandes reducen supervisión. Servicios más contratados: Help Desk, B2B, bases de datos
18	Atienza-Montero, P., & Rodríguez-Pacheco, Á. (2018). <i>Empresas capitalistas versus cooperativas: análisis</i>	Peru	Cuantitativo comparativo, análisis de ratios financieros (ROE, ROA, solvencia, liquidez,	6.963 empresas (4.126 capitalistas, 2.837 cooperativas) de la	Solvencia, liquidez, rentabilidad, endeudamiento	Cooperativas = más solventes y menos endeudadas; Capitalistas = mayor rentabilidad financiera y en general más liquidez. En microempresas, las cooperativas mostraron mejores indicadores

	<i>comparado de resultados económicos y financieros para España en 2008–2015. CIRIEC, 93, 115–154.</i>		endeudamiento); prueba Mann-Whitney y T-test	base SABI (2008-2015)		de estabilidad. Conclusión: las cooperativas ofrecen más resiliencia en crisis, mientras las capitalistas buscan mayor rentabilidad
19	Ramón-Dangla, R. (2016). <i>Las secuelas de la crisis a través de la información financiera de las empresas de la distribución y el comercio al por menor español: pequeñas vs grandes empresas</i> . Intangible Capital, 12(5), 1505-1528.	México	Cuantitativo, longitudinal (2008-2014), análisis de varianza (ANOVA), regresión múltiple	1.595 empresas del sector comercio minorista (75 grandes, 103 medianas, 1.417 pequeñas) de base SABI	Ratios de rentabilidad, liquidez, endeudamiento, eficiencia	Todas las empresas perdieron rentabilidad, pero las pequeñas más. Ellas redujeron endeudamiento (desapalancamiento) y mejoraron liquidez. Las grandes mantuvieron alto endeudamiento y fondo de maniobra negativo, resistiendo gracias a poder de mercado. El sector se comporta como “anticíclico”
20	Manríquez, N., Rangel, L., & Esqueda-Walle, R. (2024). <i>Determinantes del crédito e inclusión financiera en mujeres jefas de hogar en México</i> . Revista de	México	Cuantitativo, modelo econométrico logístico; base ENIF 2021	Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (n=11,4 millones hogares con jefatura femenina)	Educación, ingreso, ahorro, apoyos gubernamentales, acceso a crédito formal	Educación e ingresos aumentan probabilidad de acceso a crédito; el ahorro y recibir apoyos reducen la probabilidad. Solo 27% acceden a crédito formal. Brechas de género se reflejan en baja bancarización (42,6% vs 56,4% en hombres). Se requiere educación financiera y políticas de inclusión

	Ciencias Sociales, XXX (3), 99-119.					
21	Bannwart, G. B., Lima, F. G., Gatsios, R. C., & Magnani, V. M. (2023). <i>The effect of relationship banking on SMEs' credit access conditions: Empirical evidence from Brazil</i> . Suma de Negocios, 14(30), 60-70.	Brasil	Cuantitativo, regresión OLS, análisis de contratos de crédito (2015-2019)	194 contratos de crédito de 43 PYMES con banco pequeño (S4)	Relación banco-PYMES, rating, garantías, costo y plazo del crédito	La duración de la relación bancaria aumenta línea de crédito disponible, pero no reduce costos. Mayor concentración de crédito en un banco eleva costos. Rating influye más en plazos que en costos. Las garantías ofrecidas no mejoran condiciones. Conclusión: las PYMES dependen de relaciones bancarias, pero los costos permanecen altos
22	Criado-Gomis, A., Cervera-Taulet, A., & Iniasta-Bonillo, M. A. (2017). <i>Sustainable Entrepreneurial Orientation: A Business Strategic Approach for Sustainable Development</i> . Sustainability, 9(9), 1667.	Estados Unidos	Estudio teórico-conceptual; revisión de literatura	No aplica	SEO (Sustainable Entrepreneurial Orientation), triple bottom line, orientación estratégica	Define el SEO como capacidad dinámica que combina orientación emprendedora y sostenible; se propone como constructo de referencia para futuras investigaciones

23	Pisani, M. J. (2024). <i>Scaled Latina Enterprises in the United States of America</i> . Administrative Sciences, 14(10), 245.	Estados Unidos	Cuantitativo, encuesta nacional (SLEI 2023), regresión logística	1,513 empresas latinas (355 escaladas, 1,158 no escaladas)	Escalamiento empresarial, identidad latina, educación, tamaño de empresa	Las empresas escaladas (ventas > USD 500,000) son más jóvenes, educadas, mexicanas de origen, y crecen reinvertiendo utilidades, no con deuda
24	Martínez Prats, G. (2023). <i>América Latina y su papel en el comercio internacional</i> . Revista GeSec, 14(6), 9658-9665.	América Latina	Cualitativo, análisis documental	No aplica	Comercio internacional, acuerdos, recursos naturales	América Latina creció en exportaciones gracias a la apertura y acuerdos, pero sigue dependiendo de materias primas; urge diversificación e integración regional
25	Padilla-Pérez, R., & Gaudin, Y. (2014). <i>Science, technology and innovation policies in small and developing economies: The case of Central America</i> . Research Policy, 43(4), 749–759.	Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá)	Entrevistas con funcionarios; análisis de políticas	6 países centroamericanos	Políticas de ciencia, tecnología e innovación (CTI)	Avances institucionales en CTI, pero inversión <0.2% PIB; barreras: falta de financiamiento, débil coordinación y escasa planificación a largo plazo

26	De Sordi, J. O., Lima de Paulo, W., Nelson, R. E., Azevedo, M. C., Hashimoto, M., & Cavallari Filho, R. (2024). <i>Small businesses are not necessarily “small and medium-sized enterprises”</i> . Journal of Small Business and Enterprise Development, 31(1), 1-30.	Brasil	Revisión de literatura + análisis documental	205 artículos + 28 documentos normativos	Conceptualización de “small business” vs. “SME”	Crítica la categoría “SME” porque oculta diferencias; recomienda diferenciar micro, pequeñas y medianas para precisión académica y política
27	Padilla-Lozano, C. P., Padilla-Lozano, J., Reyes Ortiz, G. E., & Collazzo, P. (2024). <i>Green innovation and competitiveness: empirical evidence from Ecuadorian manufacturing</i> .	Ecuador	Cuantitativo, modelo de ecuaciones estructurales	325 gerentes de manufactura (Guayaquil)	Innovación verde, competitividad	Relación positiva significativa entre innovación verde (producto/proceso) y competitividad; exportación fortalece efecto

	Management Research, 22(3), 303–323.					
28	Minardi, A. M. A. F., & Bortoluzzo, A. B. (2022). <i>Growth and Performance of Private Equity and Venture Capital Activity in Emerging Markets</i> . Latin American Business Review, 23(1), 49–72.	Brasil	Cuantitativo, análisis de 1,243 operaciones PE/VC (1982–2014)	311 transacciones con salida	Private equity, venture capital, desempeño	Más operaciones reducen probabilidad de pérdida total; en PE exceso baja rendimiento por “atención limitada”; en VC, el crecimiento compensa
29	Abrego-Almazán, D.; Medina-Quintero, J. M.; Sánchez-Tovar, Y. (2016). <i>La calidad de los Sistemas de Información en la eficiencia de las Pymes</i> . Revista Cubana de Ciencias Informáticas, 10(2), 27–41.	Tamaulipas, México	Cuantitativo. Encuesta a PYMES; modelado PLS-SEM (SmartPLS); validez y confiabilidad (α , ρ_c , AVE), R^2 , Q^2 ; bootstrap 5 000	195 PYMES (comercio 64 %, servicios 27 %, industria 9 %)	Calidad de la información, del sistema y del servicio → Uso/Utilidad del SI y Satisfacción del usuario → Eficiencia interna y Costos organizacionales	La calidad de la información influye en uso ($\beta=0,442$) y satisfacción ($\beta=0,288$). Eficiencia interna depende de uso ($\beta=0,270$) y satisfacción ($\beta=0,287$). Costos organizacionales solo por uso ($\beta=0,389$). Poder explicativo: R^2 Uso=0,622; Satisfacción=0,536; Eficiencia interna=0,271; Costos=0,244 (ver Tabla 6 y Tabla 7, p. 35).

30	Zambrano, C., & Ordeñana, X. (2021). <i>Entrepreneurship in Ecuador: GEM Report 2019–2020</i> . Global Entrepreneurship Monitor, Universidad ESPOL.	Ecuador	Estudio cuantitativo descriptivo	2,000 adultos (GEM Ecuador 2019)	Emprendimiento temprano, innovación, género	Ecuador presenta alta tasa de emprendimiento temprano, pero baja innovación; mayoría de negocios son de subsistencia, no de oportunidad.
31	Orozco, M., et al. (2020). <i>Hispanic Businesses and Access to Capital in the United States</i> . Inter-American Dialogue Report.	EE. UU.	Estudio mixto (encuesta + entrevistas)	1,500 empresas hispanas	Financiamiento, capital, crecimiento empresarial	Las empresas hispanas dependen del autofinanciamiento; existe brecha en acceso a crédito formal; mayor educación y redes mejoran acceso.
32	Zanotelli, C. L. (2024). <i>El mito del desarrollo económico en Latinoamérica</i> . GeoUERJ, 44, e78521.	América Latina (visión regional)	Estudio teórico-crítico, análisis documental	Sin muestra empírica directa; revisión de modelos aplicados a AL	Instituciones, teorías de desarrollo, desigualdad regional	Plantea que los modelos importados de desarrollo económico fueron mecanistas y dañinos, generando dependencia y deterioro ambiental. Defiende repensar la relación economía–naturaleza
33	Hoelscher, K., & García, C. G. (2024). <i>SMEs, violence and crisis: Stylized facts from a survey in Latin</i>	El Salvador, Honduras, Venezuela	Encuesta en línea (muestra no probabilística), análisis econométrico	4,000+ empresarios de PYMEs urbanas (2020–2021)	Violencia urbana, extorsión, resiliencia de PYMEs	Las PYMEs pequeñas e informales sufrieron más durante COVID-19, especialmente bajo extorsión. Las que interactuaron con el Estado o incluso con actores criminales y

	America. World Development, 184, 106720.		(regresiones logísticas)			apoyaron a su comunidad tuvieron mejores resultados
34	Zaman, M. (2025). <i>Institutions and Growth Dynamics in Latin America, 1801–2015</i> . Economics of Transition and Institutional Change, 00:1–17.	7 países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela)	Análisis histórico econométrico con series temporales (1801–2015)	Datos macroeconómicos anuales (inversión, educación, innovación, instituciones)	Instituciones, innovación, educación, inversión	Las instituciones son determinantes significativos del crecimiento, pero explican solo parcialmente la brecha con países desarrollados. Estima que si AL hubiera seguido la trayectoria institucional de EE. UU./Canadá, el ingreso per cápita habría crecido 79% más
35	Lara-Pérez, J. A., Aguilera-Tovar, A., & Hernández-Rodríguez, A. (2023). <i>Sustainable strategies and firm performance in manufacturing industry of Coahuila, Mexico</i> . Academia Revista Latinoamericana de Administración, 36(4), 608–624.	México (Coahuila)	Investigación empírica cuantitativa con modelo PLS-SEM	120 empresas manufactureras (2020–2021)	Estrategias sostenibles, gestión del conocimiento, profesionalización, rendimiento empresarial	Se confirma que la gestión del conocimiento y la profesionalización influyen positivamente en la adopción de estrategias sostenibles, las cuales a su vez mejoran el desempeño empresarial

36	Zúñiga-Santillán, X.; Tapia-Núñez, D.; Espinoza-Toalombo, R.; Romero-Cárdenas, E.; Carrasquero- Rodríguez, E. (2025). Meta-Analytical Analysis of Competitiveness in Small- and Medium- Sized Manufacturing Enterprises: The Role of Technology and Quality. Applied Sciences, 15, 4124.	Multipaís (meta-análisis de literatura Scopus)	Revisión sistemática y meta-análisis (modelo de efectos aleatorios); análisis temático LDA	24 estudios incluidos (de 152 identificados); tamaños muestrales 37–420 (Figura 1, p. 6)	Tecnología, digitalización, TQM y calidad ↔ competitividad en PYMES manufactureras	Efecto combinado $r=0,53$ (IC95% 0,50– 0,55) y relación calidad–competitividad $r=0,60$ (IC95% 0,55–0,65); heterogeneidad baja ($I^2=0\%$, $H^2=1$, $\tau^2=0$). Recomienda integrar digitalización con gestión de calidad; LDA resalta redes sociales/e- commerce y adopción tecnológica como ejes (Figura 2 y §5.2, p. 12–13).
----	--	---	--	---	--	---