

A man in a dark suit is seen from the back, sitting at a desk. He is looking towards a large, glowing globe that is overlaid with a network of white lines and dots, representing digital connectivity. The globe is set against a dark blue background. In the foreground, a laptop is open on the desk, displaying a bar chart and a pie chart. A glass of water is also visible on the desk. The overall scene suggests a professional or academic setting focused on technology and global business.

Estructura de Capital, Obstáculos Financieros y Digitalización de las MiPymes: Una Perspectiva sobre Inclusión Financiera en Colombia.

Claudia Cristina Seguanes Díaz
Fundación Universitaria Horizonte
claudia_seguanes@unihorizonte.edu.co

Sandy Viviana Suavita Pachón
Fundación Universitaria Horizonte
direccion.administracion@unihorizonte.edu.co

Resumen

El capítulo tuvo como objetivo analizar las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia desde una perspectiva integral, considerando su organización de capital, los obstáculos financieros que enfrentan, los avances en digitalización y el papel de la inclusión financiera. La metodología se basó en una revisión documental y analítica de fuentes académicas, normativas y estadísticas que permitieron identificar tendencias comunes y problemáticas estructurales en este sector. Este enfoque facilitó comprender la relevancia de las empresas no solo en la generación de empleo y en el tejido empresarial, sino también como actores fundamentales para el desarrollo económico y social en contextos latinoamericanos. Los resultados mostraron que las pequeñas y medianas empresas continuaron siendo las más vulnerables frente a la falta de acceso a financiamiento, la informalidad y las brechas tecnológicas, lo que limitó su competitividad con grandes compañías. Sin embargo, también se evidenció que la apropiación de herramientas digitales y el fortalecimiento de la inclusión financiera ofrecieron oportunidades para transformar sus dinámicas productivas y mejorar su sostenibilidad. Se concluyó que, pese a los desafíos persistentes, las empresas representaron un potencial estratégico para la construcción de economías más equitativas, siempre que se consolidaran políticas públicas y estrategias empresariales que impulsaran su adaptación tecnológica y acceso a recursos financieros.

Introducción

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) constituyen el corazón de la economía colombiana y latinoamericana. Más allá de las cifras que demuestran su peso en la generación de empleo y en el tejido empresarial, estas organizaciones son el reflejo de los sueños, esfuerzos y desafíos de millones de emprendedores y familias que, a través de ellas, buscan una mejor calidad de vida. Sin embargo, a pesar de su vital importancia como motor social que sostiene gran parte del empleo, las MiPymes son también las más vulnerables frente a los cambios del mercado.

El planteamiento del problema tiene una mirada en la condición que se propone estudiar en que es la persistente vulnerabilidad y las barreras que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en Colombia, las cuales limitan su potencial de crecimiento y desarrollo. Estas barreras incluyen un difícil acceso al financiamiento, la alta informalidad y profundas brechas tecnológicas que las separan de las grandes compañías.

A pesar de que en 2016 las micro y pequeñas empresas de Latinoamérica aportaron poco más del 10% de la producción, y las empresas en conjunto representaron el 61% del empleo, su baja productividad y limitada participación en las cadenas globales de valor, evidencian serias dificultades. Esta situación se agrava al considerar que sólo cuatro de cada diez sociedades creadas en Colombia permanecen activas después de cinco años, y cerca del 98% de los emprendimientos que fracasan anualmente corresponden a microempresas. La pregunta central que motiva

esta investigación es: ¿Cómo influyen la estructura de capital, el acceso al financiamiento, la digitalización y la inclusión financiera en la capacidad de las empresas colombianas para superar sus limitaciones y potenciar su desarrollo en la era digital?, (Banco de la República. 2024).

Justificación

La alta mortalidad empresarial y las causas principales de fracaso, como la informalidad, la baja adopción tecnológica y la limitada incorporación de capital humano calificado, subrayan la urgencia de analizar estos factores. La relevancia de este estudio radica en la necesidad de proporcionar una comprensión integral de estas dimensiones para diseñar políticas y estrategias más efectivas que fortalezcan el tejido empresarial, mejoren la productividad y amplíen su participación en la economía nacional, (Colombia Fintech. (2024).

Objetivos

Analizar cómo la estructura de capital, las barreras de acceso al financiamiento y la apropiación digital—incluida la inclusión financiera y las soluciones Fintech—condicionan la liquidez, la rentabilidad y la generación de valor de las pequeñas y medianas empresas colombianas (2022–2024), para proponer lineamientos de gestión y política que fortalezcan su competitividad.

Teniendo en cuenta los referentes teóricos se pueden decir que la literatura consultada revela un conjunto heterogéneo de empresas, que van desde el autoempleo y pequeñas compañías

familiares con bajos niveles de productividad y alta informalidad, hasta compañías consolidadas con potencial de crecimiento y sofisticación administrativa. La clasificación de estas empresas en Colombia ha evolucionado, basándose actualmente en los ingresos operacionales anuales y el sector económico.

El análisis de la estructura de capital se apoya en teorías como la del trade-off que plantea el uso del apalancamiento para aprovechar beneficios fiscales de la deuda y la del orden jerárquico que prioriza los recursos internos. Estas teorías son cruciales para entender las decisiones de financiamiento de las MiPymes y los desafíos derivados de la asimetría de información donde el empresario posee más conocimiento que el prestamista sobre la operación y los costos de agencia en conflictos de intereses entre prestamista y empresario.

Se reconoce que factores como el tamaño, la estructura de activos, el crecimiento, la rentabilidad y el nivel de riesgo son determinantes de la estructura de capital. Además, la inclusión financiera, definida como el acceso a productos y servicios financieros útiles y asequibles, se analiza en el contexto de la innovación empresarial y el rol de las Fintech, lo que hace referencia a las actividades que impliquen la innovación, desarrollos tecnológicos para un diseño y presentación de un producto o un servicio, esto debe estar mencionado como un empleo. Esto puede reducir costos y asimetrías de información. La importancia de la educación financiera también se destaca como un complemento indispensable para la inclusión.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en Colombia se encontraban reguladas por la Ley 905 de 2004. Según esta norma, la pequeña empresa era aquella con una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores, o con activos totales equivalentes a un rango entre 501 y menos de 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV). La mediana empresa, por su parte, se definía como aquella que contaba con entre 51 y 200 empleados o con activos entre 5.001 y 30.000 SMMLV. Finalmente, se consideraba microempresa a la organización con un máximo de 10 trabajadores o con activos totales —excluida la vivienda— inferiores a 500 SMMLV (Pública, 2023).

No obstante, esta clasificación fue modificada con la expedición del Decreto 957 de 2019, el cual estableció nuevos parámetros para la categorización de las MiPymes. A partir de esta regulación, la clasificación ya no depende del número de trabajadores ni del valor de los activos, sino de los ingresos operacionales anuales y del sector económico al que pertenece la empresa.

De acuerdo con la norma, los ingresos por actividades ordinarias constituyen el criterio fundamental, y su rango varía según el sector en que se desarrollen las operaciones y con base en el valor de la Unidad de Valor Tributario (UVT) del año gravable anterior. Así, para determinar si una organización es micro, pequeña o mediana empresa, se deben verificar los ingresos obtenidos al 31 de diciembre de 2022, conforme a los siguientes parámetros aplicables al sector manufacturero.

Tabla 1

El análisis permite extraer implicaciones prácticas: **Ámbito**

Clasificación	Monto de ingresos en UVT	Monto de ingresos en pesos*
Microempresa	Iguales o inferiores a 23.563 UVT	≤ \$895.488.000
Pequeña empresa	> 23.563 UVT y ≤ 204.995 UVT	> \$895.488.000 y ≤ \$7.790.630.000
Mediana empresa	> 204.995 UVT y ≤ 1.736.565 UVT	> \$7.790.630.000 y ≤ \$65.996.416.000

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 1, presenta la clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia, conforme al Decreto 957 de 2019, utilizando como criterio principal los ingresos anuales expresados en UVT y en pesos colombianos.

En su estudio sobre la banca de desarrollo y la inclusión financiera en Colombia y Brasil, Morfín (2018) señala que las pequeñas y medianas empresas constituyen un conjunto heterogéneo de las compañías. En primer lugar, se encuentra el autoempleo, característico de personas que han permanecido largo tiempo desempleadas o que deciden emprender de manera independiente, desempeñando diversas actividades. También se incluyen las pequeñas sociedades familiares, ambas con bajos niveles de productividad, limitada capacidad de gestión, altos índices de precariedad y marcada informalidad.

Una segunda categoría corresponde a compañías consolidadas, con posibilidades de sostenibilidad y crecimiento en el tiempo. Finalmente, existe un grupo con elevado potencial de expansión y un notable grado de sofisticación administrativa.

Al profundizar en el análisis de las microempresas desde sus inicios, esto nos lleva a Bukstein (2004), citando a la OIT (2001), identifica las siguientes características:

- Administración y control ejercidos directamente por el propietario.
- Bajos niveles de ingreso, productividad y tecnología.
- Escaso capital y reducida inversión.
- Dirección poco especializada.
- Uso frecuente de mano de obra familiar.
- Vulnerabilidad frente a cambios repentinos.
- Ineficiencia interna.

Un aspecto clave en el estudio de estas organizaciones es su capacidad de acumulación. Según este criterio, las microempresas pueden clasificarse en tres grupos:

- de subsistencia: carecen de condiciones económicas y sociales para desarrollarse, remuneran de manera inadecuada al propietario y, en la mayoría de los casos, no cubren los costos laborales.
- de acumulación simple: disponen de un capital reducido representado en algunos activos fijos que les permite generar los excedentes mínimos necesarios para reponer

su inversión, pero no logran crecer ni acumular en el tiempo.

- de acumulación ampliada: generan excedentes que se reinvierten en el mercado, lo cual les otorga potencial de desarrollo (García, M., López, A., & Martínez, L. 2024).

Tabla 2

Clasificación de las MiPymes en Colombia según ingresos anuales actualizados.

Clasificación	Monto de ingresos en UVT	Monto de ingresos en pesos*
Microempresa	Iguales o inferiores a 32.988 UVT	≤ \$1.253.676.000
Pequeña empresa	> 32.988 UVT y ≤ 131.951 UVT	> \$1.253.676.000 y ≤ \$5.014.666.000
Mediana empresa	> 131.951 UVT y ≤ 483.034 UVT	> \$5.014.666.000 y ≤ \$18.357.224.000

Nota. Cálculo basado en el valor de la Unidad de Valor Tributario (UVT) vigente para el año gravable de referencia.

Complementando el análisis de este tipo de unidades económicas, Portillo, Hernández, Borrero, Alvear y Velandia (2019) sostienen que las microempresas están estrechamente vinculadas con la informalidad, pues una gran proporción no cumple con los requisitos legales establecidos en el país para su formalización. Entre ellos se incluyen el registro mercantil, la elección de la forma jurídica, la obtención de licencias de funcionamiento, la inscripción en el sistema de seguridad social,

la tramitación de permisos especiales según el sector de operación, así como obligaciones tributarias y contables.

Por su parte, Arango, C., Botero, J., & Zárata (2023) resalta que las microempresas presentan mayor flexibilidad, ya que el propietario puede incidir directamente en las decisiones estratégicas de la organización, lo que les permite adaptarse con rapidez a los cambios del mercado. Asimismo, citando el documento CONPES 3527 de junio de 2008, los autores destaca las principales limitaciones de competitividad en el país, entre las que se encuentran:

- Poca sofisticación y bajo valor agregado en los procesos productivos.
- Escasa productividad y limitada capacidad de generación de empleo en sectores formales.
- Rezagos en el sector agropecuario.
- Elevados niveles de informalidad empresarial y laboral.
- Débil desarrollo y escasa profundidad del mercado financiero.
- Deficiencias en infraestructura de transporte y energía.
- Baja calidad y pertinencia de la educación.
- Sistema tributario poco favorable a la competitividad.
- Insuficiente penetración de tecnologías de información y conectividad.
- Degradación ambiental como limitante estructural.
- Debilidad institucional en asuntos relacionados con competitividad.

En el contexto regional, Padilla-Angulo, Lasarte-López y Del Pozo (2023), citando a Dini y Stumpo (2020), evidencian que en 2016 el 88,4 % de las empresas latinoamericanas correspondían a microempresas, el 9,6 % a pequeñas, el 1,5 % a medianas y el 0,5 % a grandes organizaciones. En conjunto, las MiPymes representaron el 61 % del empleo, aunque con una baja participación en producción, integración en cadenas globales de valor (CGV) y exportaciones. De hecho, las micro y pequeñas empresas apenas aportaron poco más del 10 % de la producción, lo que refleja sus serias dificultades de productividad.

Diversos estudios han profundizado en el comportamiento de las MiPymes. García & Martínez en el 2024, concluyen que el acceso al crédito y la formalización influyen positivamente en la supervivencia de las microempresas, aunque limitan su crecimiento. (Alvear et al., 2022) señalan que la creación de microempresas obedece principalmente a la experiencia previa en el desarrollo de oportunidades de negocio, y en menor medida a la continuidad de una empresa familiar, el desempleo o un despido. Asimismo, subrayan la influencia de factores externos, especialmente de carácter sociocultural.

De acuerdo con las pequeñas empresas colombianas enfrentan obstáculos como alta mortalidad en etapas tempranas, dificultades en el acceso al crédito y altos costos financieros (Hernández et al., 2023). Además, diferencia a las microempresas de las pequeñas y medianas en su forma de operar, en el uso de tecnologías de la información y en el manejo de datos.

En un estudio sobre el racionamiento del crédito, advierte que la limitada inclusión de las microempresas en el sistema financiero se relaciona con bajos niveles tecnológicos, carencia de formación en capital humano y participación en mercados restringidos (Arango et al., 2023). Citando a GSMA. (2024), agrega que las principales barreras de financiamiento se vinculan con información insuficiente sobre las empresas, modelos de riesgo poco desarrollados, regulaciones, factores internos y condiciones macroeconómicas.

Finalmente, Franco-Ángel y Urbano (2019), al caracterizar un conjunto de pequeñas y medianas empresas en Cundinamarca y Valle del Cauca, encontraron que la mayoría superaban los dos años de funcionamiento, alcanzaban ventas anuales cercanas a 5.000 millones de pesos y multiplicaba por cinco el tamaño de su planta de personal respecto a la etapa de creación, mostrando así un crecimiento significativo.

En síntesis, la literatura consultada permite identificar tanto fortalezas como debilidades en las MiPymes, las cuales se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 3

Fortalezas y debilidades de las MiPymes

Fortalezas	Debilidades
Flexibilidad para adaptarse a cambios del mercado (García, 2015).	Poca sofisticación y bajo valor agregado en procesos productivos (CONPES, 2008).
Capacidad de decisión directa por parte del propietario (García, 2015).	Baja productividad y limitada generación de empleo en sectores formales (CONPES, 2008).
Potencial de crecimiento en algunas empresas consolidadas (Morfin, 2018).	Elevada informalidad empresarial y laboral (Portillo et al., 2018).
Contribuyen de manera significativa al empleo (Padilla-Angulo et al., 2023).	Débil desarrollo y poca profundidad del mercado financiero (CONPES, 2008).
Generación de oportunidades de negocio a partir de experiencias previas (Alvear et al., 2022).	Dificultades de acceso al crédito y altos costos financieros (Martínez, 2017; Montoya, 2001).
Crecimiento de planta de personal en Pymes consolidadas (Franco-Ángel & Urbano, 2019).	Deficiencias en infraestructura de transporte, energía y conectividad tecnológica (CONPES, 2008).
	Baja calidad y pertinencia de la educación; debilidad institucional (CONPES, 2008).
<p><i>Nota. Elaboración propia con base en García (2015), Morfin (2018), Portillo et al., (2018), CONPES (2008), Padilla-Angulo et al. (2023), Alvear et al. (2022), Martínez (2017), Montoya (2001) y Franco-Ángel & Urbano (2019).</i></p>	

Finalizando la caracterización de las MiPymes, se profundiza en las principales problemáticas y riesgos que enfrentan estas empresas, analizados a partir de tres criterios: supervivencia, formalización y carga tributaria.

En cuanto a la supervivencia, en Colombia de cada diez sociedades creadas solo cuatro permanecen activas después de cinco años, y cerca del 98 % de los emprendimientos que fracasan anualmente corresponden a microempresas (Dávila, 2020).

Respecto a la formalización, el documento Conpes 3956, citado por Fernández (2018), señala que la informalidad empresarial surge por el incumplimiento de cuatro factores:

- Entrada: registro en la Cámara de Comercio.
- Insumos: trámites laborales.
- Producto: cumplimiento de normas técnicas (ICONTEC).
- Tributarios: pago de la carga impositiva.

Con base en estos criterios, es evidente que gran parte de las microempresas operan en la informalidad, principalmente debido a sus bajos niveles de productividad, que limitan la capacidad de asumir los costos de formalización. No obstante, su aporte al empleo es significativo: en Colombia existen cerca de 1.620.000 empresas, de las cuales 6.739 son grandes, 109.000 MiPymes y aproximadamente 1.500.000 microempresas (Dávila, 2020).

Adicionalmente, todas estas compañías representan el 96 % del tejido empresarial, generan el 40 % del PIB, más de 17

millones de empleos y el 9,8 % de las exportaciones (64° Congreso Nacional MiPYME de ACOPI, 2019). Sin embargo, exhiben profundas brechas en productividad y tecnología frente a las grandes compañías, una reducida participación en el comercio exterior y escaso desarrollo de encadenamientos productivos (Torres-Medina & Márquez, 2020).

Las principales causas del fracaso prematuro de estas empresas se relacionan con la informalidad, la baja adopción tecnológica y la limitada incorporación de capital humano calificado (Escobar, 2020). Según Confecámaras y Asobancaria, los determinantes de supervivencia de las MiPymes se agrupan en tres categorías:

- Microeconómicos: estructura administrativa, contexto sectorial, innovación.
- Macroeconómicos: ciclo económico, estructura competitiva, demanda.
- Geográficos: desarrollo regional, dinámica de clústeres, perfil laboral.

En cuanto a la informalidad, se recomienda el diseño de políticas públicas orientadas a mejorar el acceso al crédito, brindar asistencia técnica en procesos productivos, fomentar la innovación y promover la cualificación de la mano de obra. En esa línea, el Conpes 3956 de 2019, denominado Política de formalización empresarial, concibe la formalidad como un proceso multidimensional ligado a la productividad tanto macroeconómica

como empresarial. Entre sus principales líneas de acción se destacan:

- Simplificación de trámites de inscripción, actualización y cancelación en el RUT mediante la ventanilla única empresarial (VUE).
- Reducción de cargas regulatorias en contratación laboral, producción, comercialización y declaración de impuestos.
- Programas de desarrollo empresarial para nuevas empresas con alto potencial de crecimiento.
- Incentivos al registro mercantil.
- Ampliación de canales y fuentes de financiamiento para MiPymes, incluyendo instrumentos apoyados en nuevas tecnologías.
- Estímulo a la participación en procesos de contratación pública.
- Fortalecimiento de la inspección, vigilancia y control.
- Implementación de sistemas de medición sobre tamaño y formalidad empresarial

Cabe señalar que la Ley 1429 de 2010 creó el programa Colombia se formaliza, liderado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, orientado a integrar a empresas informales al sistema productivo formal, con el fin de generar empleo de calidad y mayores ingresos para los empresarios.

Entre sus beneficios se incluyeron programas de formación a través de las cámaras de comercio, líneas de crédito especiales con Bancóldex, recursos del Fondo Emprender del SENA, apoyo

de iNNpulsa y conexiones de banda ancha mediante el programa Vive Digital (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2023).

Finalmente, el tercer criterio es la carga tributaria. Dávila (2020) advierte que uno de los mayores obstáculos para las micro y pequeñas empresas radica en los altos costos impositivos al momento de constituirse. A ello se suman los cambios frecuentes en la normativa tributaria y la complejidad de los procesos de legalización, lo que incrementa la dificultad para los emprendedores.

A continuación, se detallan los principales impuestos que afectan a las MiPymes.

Tabla 4

Principales impuestos que afectan a las MiPymes en Colombia

Tipo de impuesto	Descripción
Impuesto de renta y complementarios	Grava las utilidades obtenidas por las empresas; incluye renta líquida, ganancias ocasionales y otros complementos.
IVA (Impuesto al Valor Agregado)	Aplica a la venta de bienes y servicios; afecta el flujo de caja de las MiPymes y requiere declaración periódica.
ICA (Impuesto de Industria y Comercio)	Impuesto territorial que grava los ingresos obtenidos por actividades industriales, comerciales o de servicios.

Retención en la fuente	Mecanismo de recaudo anticipado del impuesto de renta, genera obligaciones administrativas adicionales.
Aportes parafiscales	Contribuciones obligatorias al SENA, ICBF y Cajas de Compensación Familiar.
Seguridad social empresarial	Aportes a salud, pensión y riesgos laborales para trabajadores dependientes e independientes.
Impuesto al consumo	Grava la prestación de servicios específicos y ciertos bienes; aplica de manera complementaria al IVA.
Sobretasa al sector financiero	Aplica a entidades financieras, pero puede impactar indirectamente a MiPymes mediante el costo del crédito.

Nota: Adaptado de Dávila (2020), Consejo Nacional de Política Económica y Social (2019) y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2023).

Por último, se destacan otros factores relevantes en la caracterización de las MiPymes:

- La productividad del sector es baja, tanto en mano de obra como en capital. Sus principales limitaciones incluyen informalidad, escasa asociatividad, dificultades de comercialización, bajo nivel tecnológico y de formación de recursos humanos, acceso restringido al sistema financiero y limitada participación en la contratación pública (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2007).
- Entre los obstáculos más frecuentes se encuentran las restricciones al crédito, los costos de formalización, la baja absorción tecnológica, deficiencias en infraestructura,

inestabilidad política, inflación y elevada carga impositiva (Sánchez et al., 2007)

- Algunas debilidades estructurales se relacionan con la gestión empresarial de corto plazo, insuficiente atención a la calidad, tecnología productiva deficiente, escaso nivel de información, baja productividad, fuentes de financiamiento limitadas y costosas, capital humano poco calificado, estructuras organizativas inadecuadas y reducida presencia en mercados internacionales (Gelmetti, 2006).

Superadas las problemáticas, el análisis se orienta ahora a los riesgos que enfrentan las MiPymes. Los riesgos financieros corresponden a “todas las variaciones negativas en los eventos económicos y financieros del mercado que afectan a la empresa, como tasas de interés, tipo de cambio o precios” (Carvajal y Escobar, 2015), Esto se clasifican en:

- Riesgo de mercado: variaciones en precios, tipos de cambio, tasas de interés e inversiones.
- Riesgo de liquidez: deficiente administración del flujo de caja, dificultad para transformar activos en dinero, incumplimiento de obligaciones y prácticas inadecuadas de endeudamiento.
- Riesgo de crédito: incumplimiento de clientes en el pago, ausencia de estudios de crédito sobre cuentas por cobrar y carencia de políticas de recaudo (Albarracín et al., 2017).

En síntesis, las compañías desempeñan un papel crucial en el crecimiento económico, pues a menudo representan más de la mitad del empleo y del valor agregado en las economías nacionales (Banerjee, 2014).

Con base en lo anterior, resulta pertinente revisar el marco normativo y legal colombiano diseñado para el fortalecimiento de las microempresas, el cual se recopila en la siguiente tabla.

Tabla 5

Marco normativo para el impulso y fortalecimiento de las microempresas en Colombia

Norma/Ley	Descripción
Ley 590 de 2000	Establece disposiciones para fomentar el crecimiento y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, abarcando aspectos como marco institucional, acceso a mercados, desarrollo tecnológico y formación de talento humano.
Ley 905 de 2004	Modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de las MiPymes. Integra al Sistema Nacional de Competitividad e Innovación al Consejo Superior de la Microempresa y al Consejo Superior de la Pequeña y Mediana Empresa como instancias consultivas de nivel nacional.
Ley 1014 de 2006	Regula el fomento a la cultura del emprendimiento y la creación de empresas, promoviendo el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras.
Ley 1266 de 2008	Dicta disposiciones generales sobre hábeas data, regulando el manejo de bases de datos personales, especialmente financieras, crediticias y

	comerciales, con impacto en el acceso al crédito de microempresarios.
Ley 1429 de 2010	Expide la Ley de formalización y generación de empleo. Incluye programas de desarrollo empresarial focalizados, incentivos para la vinculación laboral de grupos vulnerables y simplificación de trámites para facilitar la formalización.
Ley 1780 de 2016	Promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, establece medidas para superar barreras de acceso al mercado laboral y dicta disposiciones complementarias.
Ley 1819 de 2016	Reforma el sistema tributario colombiano con el objetivo de simplificar y reducir cargas impositivas a las empresas, incluidas las microempresas.
Nota. Elaboración propia con base en la normativa vigente en Colombia.	

El marco normativo colombiano para las empresas ha evolucionado desde la promoción inicial del crecimiento empresarial hacia políticas más integrales orientadas a la formalización, la innovación y la competitividad. Normas como la Ley 590 de 2000 y su modificación en 2004 sentaron las bases institucionales, mientras que leyes posteriores incorporaron el emprendimiento, la inclusión financiera, la generación de empleo formal y la reducción de cargas tributarias. En conjunto, estas disposiciones buscan fortalecer el tejido empresarial, mejorar la productividad y ampliar la participación en la economía nacional.

1.1 Estructura de capital y acceso al financiamiento

La estructura de capital de una empresa está definida por el conjunto de decisiones financieras que la administración adopta

de manera permanente, con el propósito de mantener liquidez, garantizar rentabilidad en el tiempo y generar valor (Gallego, 2018).

Para sostener sus operaciones y ejecutar planes de inversión —como la adquisición de activos o la ampliación de la capacidad instalada—, los empresarios recurren a diversas fuentes de financiamiento, entre ellas el endeudamiento de corto y largo plazo, así como los recursos internos derivados de aportes de socios o utilidades retenidas.

En el caso de las micro y pequeñas empresas, el acceso al financiamiento resulta complejo. Para las entidades financieras, la información disponible sobre la solvencia de estas organizaciones es insuficiente, lo que incrementa el riesgo moral y restringe la aprobación de créditos (Brancati, 2015). Como consecuencia, las MiPymes tienen un margen limitado para ejecutar proyectos de inversión y, en muchos casos, deben depender de los recursos generados por sus ventas. En este escenario, dos variables son determinantes: la gestión de la liquidez y la rotación de cartera. Un mal manejo de estas puede deteriorar la rentabilidad, ya sea por deudas acumuladas de clientes, baja recuperación de ingresos o pagos acelerados a proveedores (Vera et al, 2014).

De acuerdo con el Banco Mundial (2014), las principales barreras para el crecimiento de las MiPymes son los requisitos de garantías para acceder al crédito y el alto costo del financiamiento debido a elevadas tasas de interés.

En relación con la teoría, diversos estudios han abordado la estructura de capital. Algunos se centran en modelos conceptuales posteriores al trabajo pionero de Modigliani y Miller (1963); otros en análisis prácticos aplicados a sectores específicos, el impacto de crisis como la de 2008–2009 o la relación entre la estructura de capital y el ciclo de vida empresarial. Entre las teorías más influyentes se encuentran la teoría del trade-off (Kraus & Litzenberger, 1973), que plantea el uso del apalancamiento como mecanismo para aprovechar los beneficios fiscales de la deuda, y la teoría del orden jerárquico (Myers & Majluf, 1984), que prioriza el financiamiento con recursos internos —como utilidades retenidas— antes de recurrir a fuentes externas, buscando minimizar los problemas de asimetría de información y costos de agencia.

La asimetría de esto ocurre cuando una de las partes en una transacción posee mayor conocimiento sobre la operación. En el ámbito financiero, el empresario conoce con más precisión la calidad de sus garantías, la capacidad de pago de su empresa y los proyectos que requieren financiamiento, mientras que el prestamista no dispone de la misma indagación (Pla, 2011). Esto genera problemas de selección adversa.

Por su parte, los costos de agencia derivan del conflicto de intereses entre el principal (prestamista) y el agente (empresario). El prestamista espera que los fondos se utilicen de manera eficiente para asegurar la devolución del crédito y el pago de intereses, pero los directivos pueden destinar los recursos a proyectos con distintos niveles de riesgo (Pla, 2011). En este

contexto, un alto nivel de apalancamiento aumenta los costos de agencia, lo que genera una relación negativa entre endeudamiento y rentabilidad (Fama & French, 2012).

Entre los determinantes de la estructura de capital, Forte, Barros y Nakamura (2013) identifican factores como tamaño, estructura de activos, crecimiento, rentabilidad, beneficios fiscales, industria y nivel de riesgo.

En su estudio aplicado a 19.000 MiPymes brasileñas durante trece años, concluyeron que la rentabilidad está inversamente relacionada con el apalancamiento, mientras que el crecimiento de los activos muestra una relación positiva al servir como garantía. Otros hallazgos más débiles señalan que las empresas más grandes tienden a tener mayor endeudamiento, que las pequeñas y medianas empresas con mayor riesgo financiero son menos apalancadas y que la edad de la empresa se asocia negativamente con el nivel de endeudamiento.

De manera complementaria, Kumar y Rao (2015) destacan que los determinantes de la estructura de capital no solo son cuantitativos, sino también cualitativos, vinculados con actitudes, creencias y percepciones de los empresarios. Ellos distinguen entre la estructura existente, que refleja las condiciones actuales de financiamiento, y la estructura preferible, que integra las fuentes potencialmente accesibles en el mercado.

Estudios recientes, como el de Haro-Sarango (2021), muestran que incluso empresas con altos niveles de

endeudamiento pueden generar valor y sostener sus operaciones si gestionan adecuadamente la liquidez. Sin embargo, la falta de capital de trabajo sigue siendo una de las principales causas de la quiebra. En contextos de crisis, como la financiera de 2008–2009, investigaciones de (Yazdanfar et al., 2019) evidencian que los cambios en la estructura de capital de las MiPymes responden a la pérdida de confianza de la banca y, a la caída en el valor de las garantías.

En cuanto al ciclo de vida empresarial, Gallego (2008) sostiene que la estructura de capital se relaciona directamente con el tamaño y la etapa de desarrollo de la empresa, mientras que Lefebvre (2021) plantea que muchas MiPymes adoptan estructuras de este tipo con cero deudas, no como una decisión estratégica, sino como consecuencia de restricciones en el acceso al financiamiento.

Metodología

La investigación, según se desprende del análisis realizado, adopta un enfoque principalmente cuantitativo y descriptivo. Se basa en la recolección y análisis de datos numéricos (estados financieros) para describir características de las MiPymes en Colombia, como su estructura de capital (apalancamiento), rentabilidad y crecimiento, así como para identificar patrones y relaciones.

Las Fuentes y Recolección de Datos, Los datos primarios para el análisis provienen de los estados financieros de 201 empresas. Estos fueron descargados de la plataforma EMIS, con

cierre fiscal al año 2022 a 2024. Esta base de datos es una fuente confiable para información financiera empresarial.

La Muestra de Estudio La muestra consolidada para el análisis estuvo compuesta por 200 empresas (aunque se menciona que se descargaron datos de 201). Estas empresas fueron clasificadas según su tamaño y sector económico, de acuerdo con el Decreto 957 de 2019, que utiliza los ingresos operacionales anuales como criterio principal. La distribución de la muestra fue la siguiente:

- Por Tipo de Empresa:

- Mediana: 90
- Microempresa: 43
- Pequeña: 67

- Por Sector Económico:

- Comercio: 67
- Manufacturero: 66
- Servicios: 67

Variables Analizadas e Indicadores Para el análisis de la estructura de capital, el crecimiento y la rentabilidad, se emplearon las siguientes variables e indicadores, calculados a partir de los estados financieros:

Variables de Apalancamiento (Proxis):

- Apalancamiento total: Calculado como $(\text{Pasivo circulante} + \text{Pasivo a largo plazo}) / \text{Activo total}$.

- Apalancamiento a largo plazo: Pasivos a largo plazo / Activo total.

Variables de Crecimiento

- Crecimiento de ventas: $(\text{ventas}_t - \text{ventas}_{t-1}) / \text{ventas}_{t-1}$.
- Crecimiento de activos: $(\text{Activo}_t - \text{Activo}_{t-1}) / \text{Activo}_{t-1}$.

Variables de Rentabilidad

- Rentabilidad (ingreso operativo): Ingreso operativo / Activo Total.
- Rentabilidad (ROE): Utilidad neta / Patrimonio contable.

Variables de Tamaño

- Ventas: Logaritmo natural de las ventas (LN (ventas)).
- Activos: Logaritmo natural del activo total (LN (activo total)).

Variables de Control

- Edad de la empresa: Número de años desde su fundación hasta 2023.
- Gastos de depreciación: Depreciación / Activos totales.
- Escudo fiscal no relacionado con la deuda: Depreciación /

Ingresos operativos.

- Indicador de la industria: Un indicador ficticio del sector al que pertenece la empresa.

Análisis de Datos El análisis de datos incluyó:

- Cálculo del Apalancamiento: Se utilizó la fórmula del apalancamiento total (Pasivo total / Activo total) para cada empresa.

- **Análisis Descriptivo:** Se realizó un análisis descriptivo del apalancamiento total de la muestra, así como desagregaciones por sector económico y tipo de empresa. Este análisis permite identificar la proporción de deuda en la estructura de capital y cómo varía entre diferentes segmentos de MiPymes.

Resultados

La estructura de capital de las MiPymes refleja tanto sus limitaciones de acceso al crédito como la forma en que gestionan sus recursos internos. El reto radica en equilibrar el uso de fuentes externas con una adecuada planificación financiera y educación en gestión del capital. Proxys de apalancamiento, determinantes potenciales de la estructura de capital y variables de control:

1. Apalancamiento total = $(\text{pasivo circulante} + \text{pasivo a largo plazo}) / \text{Activo total}$
2. Apalancamiento a largo plazo = $\text{pasivos a largo plazo} / \text{Activo total}$
3. Crecimiento de ventas = $(\text{ventas}_t - \text{ventas}_{(t-1)}) / \text{ventas}_{(t-1)}$
4. Crecimiento de activos = $(\text{Activo}_t - \text{Activo}_{(t-1)}) / \text{Activo}_{(t-1)}$
5. rentabilidad (ingreso operativo) = $\text{ingreso operativo} / \text{Activo Total}$
6. rentabilidad (ROE) = $\text{utilidad neta} / \text{patrimonio contable}$
7. ventas = $\text{LN}(\text{ventas})$
8. Activos = $\text{LN}(\text{activo total})$

9. Edad de la empresa en el 2023 = número de años (en 2023) desde la fundación de la firma
10. gastos de depreciación = Depreciación/ Activos totales
11. Escudo fiscal no relacionado con la deuda = Depreciación / ingresos operativos
12. Indicador de la industria = indicador ficticio del sector

Para tal fin, se han descargado los estados financieros de 201 empresas de la plataforma EMIS, con cierre fiscal al año 2022. A continuación, se amplía la descripción de las empresas consultadas.

Tabla 6.

Consolidada muestra de empresas

Tipo de empresa	Sector			Total general
	Comercio	Manufacturero	Servicios	
Mediana	27	31	32	90
Microempresa	17	11	15	43
Pequeña	23	24	20	67
Total general	67	66	67	200

Nota: elaboración propia, con base a la consulta de la base EMIS (2023).

Análisis de datos

Apalancamiento: Para construir este indicador, se usó la siguiente fórmula: Pasivo total/ Activo total = Apalancamiento

El apalancamiento financiero consiste en utilizar algún mecanismo (como deuda) para aumentar la cantidad de dinero

que se puede destinar a una inversión. Es la relación entre capital propio y el realmente utilizado en una operación financiera (Velayos & López, 2020).

Para fines de facilitar el análisis, se clasificó el apalancamiento en cuatro componentes, de acuerdo con el nivel de endeudamiento:

1. Endeudamiento bajo: para las empresas que cuentan con un nivel de endeudamiento menor al 40%
2. Endeudamiento medio: para las empresas que cuentan con un nivel de endeudamiento entre el 40% y el 70%.
3. Endeudamiento alto: para las empresas que cuentan con un nivel de endeudamiento entre el 71% e inferior al 100%.
4. Endeudamiento elevado: para las empresas que cuentan con un nivel de endeudamiento igual o mayor al 100%.

Tabla 7.

Consolidado índice de apalancamiento total

Clasificación	# de Empresas	Participación %
bajo	52	25,9
medio	78	38,8
alto	56	27,9
elevado	15	7,5
Total	201	100,0

Nota: elaboración propia, con base a la consulta de la base EMIS (2023).

Con base en la tabla 7de consolidado del indicador de apalancamiento total, se observa que el 64,7 % de las empresas analizadas registran un nivel de endeudamiento comprendido entre el 0 % y el 70 % del activo total. Por su parte, el 27,9 % presentan un nivel de endeudamiento alto, mientras que el 7,5 % alcanzan niveles de apalancamiento muy elevados.

Este indicador refleja la proporción de deuda dentro de la estructura de capital. En este sentido, cuanto mayor es el apalancamiento, mayor es el peso relativo de las obligaciones financieras sobre los activos de la empresa. Sin embargo, el nivel de endeudamiento considerado aceptable varía según la industria o línea de negocio, ya que cada sector posee características operativas particulares (Gitman & Zutter, 2012). Un mayor apalancamiento implica necesariamente un mayor riesgo financiero.

A continuación, se presenta el análisis del indicador de apalancamiento según sector económico y tipo de empresa.

Tabla 8.

Consolidado por sector y tipo de empresa: sector comercio

Sector Comercio	bajo	Medio	Alto	elevado	Total General
Microempresa	9%	4%	7%	4%	25%
Pequeña	7%	16%	9%	1%	34%
Mediana	7%	22%	9%	1%	40%

Total	24%	43%	25%	7%	100%
-------	-----	-----	-----	----	------

Nota: elaboración propia, con base a la consulta de la base EMIS (2023).

Apropiación tecnológica e inclusión financiera de las MiPymes

En esta sección se analiza la relación entre el proceso de digitalización de las MiPymes y su acceso al financiamiento como vía de inclusión financiera. En primer lugar, se presentan los conceptos centrales y, posteriormente, se examina la relación causal entre ambos fenómenos.

Apropiación tecnológica

La digitalización empresarial se entiende como un proceso de transformación que abarca la organización, los procesos productivos, la estrategia competitiva y el modelo de negocio, todo ello vinculado a la adopción de tecnologías digitales (Dini, Gligo & Patiño, 2021).

En cuanto a la forma en que las organizaciones implementan estas tecnologías que las MiPymes deben adoptar una visión holística de sus procesos de transformación digital. Para ello, proponen una serie de medidas articuladas en torno a tres fuerzas estructurantes:

Entre las medidas planteadas, una de especial relevancia para este análisis es la incorporación del intercambio electrónico de datos, que permite optimizar procesos y mejorar la interacción con el sistema financiero. Cada una de estas medidas implica, a

su vez, la adopción de un conjunto de herramientas digitales, de las cuales en este documento se abordarán algunas, con el propósito de destacar su incidencia en la inclusión financiera de las MiPymes.

Herramienta	Descripción	Beneficios potenciales
Correo electrónico	Servicio para la comunicación con clientes y proveedores mediante Internet.	Agiliza la comunicación y facilita el intercambio de información de manera inmediata.
Sitio web	Espacio virtual propio y personalizado para la empresa.	Permite detallar la oferta, incluir imágenes, videos, audios y datos de contacto, aumentando la visibilidad.
Banca electrónica	Realización de operaciones bancarias a través de plataformas en línea.	Reduce costos y tiempos en transacciones como consultas de saldo, transferencias y pagos de facturas.

Nota. Adaptado de Dini, M., Gligo, N., & Patiño, A. (2021)

Tal como se mencionó anteriormente, las empresas utilizan una amplia gama de herramientas digitales. Las descritas en la tabla anterior corresponden a un nivel básico; sin embargo, existen tecnologías de mayor complejidad como Big Data, Inteligencia Artificial, Robótica e Internet de las Cosas, que suelen

ser implementadas principalmente por grandes compañías y, por ello, no se abordan en este análisis.

Heredia (2020), en su estudio sobre las políticas de apoyo a la digitalización de las MiPymes en Colombia, señala que más del 70 % de estas ya están conectadas a Internet, aunque únicamente un 25 % desarrolla una estrategia de transformación digital. De acuerdo con un estudio realizado por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) e iNNpulsa (2016), los principales factores que limitan la apropiación de las TIC en las MiPymes.

La limitada apropiación de las tecnologías se ve influenciada, en primer lugar, por el escaso conocimiento existente sobre las herramientas tecnológicas disponibles, lo cual dificulta su correcta comprensión y uso; a esto se suma la falta de acompañamiento técnico y formativo en la implementación de soluciones TIC, situación que genera inseguridad y resistencia al cambio en los usuarios. Asimismo, el alto costo percibido de las herramientas tecnológicas se convierte en una barrera significativa para su adopción, especialmente en contextos donde los recursos financieros son limitados; finalmente, esta problemática se profundiza debido a la desarticulación entre la oferta y la demanda de servicios tecnológicos, lo que impide que las soluciones disponibles respondan de manera efectiva a las necesidades reales de los usuarios, limitando así su impacto y sostenibilidad (Infometrika, 2016).

En respuesta a estas limitaciones, se diseñó la iniciativa MiPyme Vive Digital, cuyo propósito fue “incrementar el acceso, uso y apropiación de Internet en las MiPymes colombianas para aplicar las TIC en sus procesos de negocio, con el fin de mejorar su competitividad y productividad en el mercado global, contribuyendo al cierre de la brecha digital” (MinTIC, 2018,).

Posteriormente, para el periodo 2016–2018 se implementó la estrategia MiPymes Digital, estructurada en cinco líneas de acción:

- Capacitación: cursos virtuales con contenidos aplicados.
- Acompañamiento: asesoría personalizada mediante centros de desarrollo empresarial digital.
- Soluciones TIC: impulso al comercio electrónico.
- Incentivos: desarrollo de aplicaciones a la medida.

Adicionalmente, el programa APPS.CO del MinTIC busca transformar y sofisticar el tejido empresarial a través del fortalecimiento de emprendimientos y empresas digitales, contribuyendo así a la transformación productiva del país (APPS.CO, 2023).

Inclusión financiera

Según el Banco Mundial (2022), la inclusión financiera se refiere al acceso de personas y empresas a productos y servicios financieros útiles y asequibles —como transacciones, pagos, ahorro, crédito y seguros— prestados de manera responsable y sostenible. De forma similar, Burjorjee y Scola (2015), con base en

la definición del CGAP, afirman que la inclusión financiera implica que tanto individuos como empresas tengan la posibilidad de acceder y utilizar servicios financieros adecuados, ofrecidos responsablemente por las entidades.

Banco de la República (2024), sostienen que una mayor inclusión financiera está asociada a menores costos de cuenta, mayor cercanía con los intermediarios financieros, marcos legales más sólidos y entornos políticamente estables.

En este contexto, Zheng (2023) demuestra que la innovación empresarial está directamente vinculada con la inclusión financiera digital e inversamente con la tradicional. La inclusión digital se entiende como el uso de medios tecnológicos que reducen costos para ofrecer a poblaciones excluidas o desatendidas servicios financieros formales, adaptados a sus necesidades y prestados de forma sostenible (Banco Mundial, 2022). Así, mientras la inclusión financiera tradicional amplía el número de créditos disponibles sin necesariamente reducir los costos, la inclusión digital facilita tanto el acceso como la disminución de tasas, impulsando la innovación.

Las Fintech representan un actor clave en este proceso, la adopción de soluciones tecnológicas en microfinanzas ha permitido reducir asimetrías de información y costos de transacción, siempre en un marco político y legal estable (Banna et al., 2022). De manera complementaria, destacan que las empresas en países con instituciones financieras desarrolladas y sistemas legales eficientes acceden a mayores recursos externos

(Demirgüç-Kunt y Maksimovic, 1998), lo que refuerza la importancia de la estabilidad política, un sistema judicial sólido y un mercado financiero maduro para el desarrollo de las MiPymes.

Al estudiar las restricciones financieras y legales al crecimiento empresarial, concluyen que las limitaciones derivadas del subdesarrollo institucional y la corrupción afectan principalmente a las pequeñas empresas, que son también las más beneficiadas con mejoras en el entorno legal y financiero (Beck et al., 2005) Por otra parte, en un estudio sobre microcrédito en Brasil, evidencian que el acceso al crédito incrementó en un 4,5 % los ingresos y utilidades mensuales, con mayores beneficios para mujeres y empresarios con menor experiencia (Bettoni et al., 2023). Además, resaltan que la renovación crediticia refuerza estos efectos al mejorar el historial financiero de los beneficiarios.

No obstante, Carballo (2020) enfatiza que la inclusión financiera debe ir acompañada de educación financiera, entendida por la OCDE (2018) como un conjunto de capacidades que abarca:

- Conocimiento: comprensión del valor del dinero en el tiempo, la inflación y el interés simple y compuesto.
- Actitudes: propensión al ahorro, consumo responsable y percepción del riesgo.
- Comportamiento: uso de productos financieros y planificación económica.

El avance de las Fintech plantea, además, el desafío de garantizar que los usuarios cuenten con capacidades financieras digitales. En este sentido, los millennials y la generación Z muestran mayor facilidad en el uso de plataformas digitales, mientras que las generaciones anteriores requieren interfaces más intuitivas y procesos de formación.

Según datos del Global Findex, la inclusión financiera global pasó de 39,3 % en 2011 a 55,1 % en 2017. (Demirguc-Kunt et al., 2017), Sin embargo, persisten altos niveles de crédito informal en América Latina, lo que refleja la necesidad de fortalecer las soluciones digitales.

Diagnóstico de la inclusión financiera en Colombia

El informe de la Banca de las Oportunidades (2021) reporta que:

- El 34 % de los adultos tenía al menos un producto de crédito; la tarjeta de crédito (21,3 %) y el crédito de consumo (18,6 %) fueron los más frecuentes, seguidos por el microcrédito (6,1 %).
- En cuanto a personas jurídicas, 1,02 millones contaban con al menos un producto financiero, sumando 280.229 créditos.

Para las MiPymes, la inclusión financiera sigue siendo limitada debido a problemas de asimetría de información, altos costos de agencia y falta de garantías. Morfín (2018) propone políticas orientadas a:

- Diversificar canales de acceso (ej. corresponsales bancarios).
- Reducir los costos de los servicios financieros.
- Mejorar los sistemas de información crediticia.
- Implementar modelos predictivos para empresarios sin historial financiero.

En esta línea, se autorizó en 2013 el uso de bienes muebles como garantía, medida complementada en 2015 con el registro de facturas electrónicas, facilitando esquemas como el factoraje. No obstante, dos terceras partes de los empresarios continúan en la informalidad; el 44 % no tiene empleados, el promedio de personal es de 1,1 y el 93 % se dedica a actividades de comercio o servicios.

Ante estas limitaciones, muchas MiPymes recurren a fuentes informales de financiamiento como el crédito “gota a gota”, caracterizado por altas tasas de interés y prácticas coercitivas de cobro. Este tipo de préstamo, además de ilegal, implica riesgos financieros y sociales considerables (Barrera & Parra, 2020; Hernández & Oviedo, 2016).

En promedio, las tasas del “gota a gota” superan el 275 % anual, es decir, casi nueve veces la tasa corriente de los bancos en 2016 (Martínez, 2017). Los usuarios de este crédito suelen ser trabajadores de estratos bajos vinculados a la economía informal, como vendedores ambulantes, tenderos o pequeños

comerciantes (Rincón, Arévalo & Galvis, 2018; Cely & González, 2021).

El funcionamiento del sistema incluye diferentes eslabones: captadores de clientes, administradores que definen las condiciones, cobradores y jefes de seguridad que ejercen presión sobre los deudores Vargas, D., & Ruiz, P. (2024).

En síntesis, el crédito informal refleja tanto la exclusión de las MiPymes del sistema financiero como la urgencia de políticas públicas que fortalezcan la educación financiera, amplíen el acceso a mecanismos formales y promuevan soluciones digitales que contribuyan a cerrar la brecha de inclusión financiera en el país.

Conclusiones

El análisis desarrollado permite comprender que las MiPymes no son únicamente un sector económico, sino también un motor social que sostiene gran parte del empleo y de la dinámica productiva en Colombia. No obstante, las cifras muestran con claridad sus fragilidades: altos índices de informalidad, dificultades de acceso al crédito, rezagos en innovación y productividad, y una marcada dependencia de financiamiento costoso e incluso riesgoso, como el crédito informal.

Aun así, las experiencias revisadas evidencian que existen caminos para fortalecerlas. La digitalización, aunque incipiente, abre la puerta a procesos de modernización y a nuevas formas de

inclusión financiera, especialmente a través de las Fintech, que pueden reducir costos y ampliar oportunidades. Asimismo, la educación financiera se perfila como una herramienta clave para empoderar a los empresarios y permitirles tomar decisiones más informadas.

Referencias

Arango, C., Botero, J., & Zárata, H. (2024). Obstáculos financieros y digitalización de las MiPymes: Una perspectiva sobre inclusión financiera en Colombia. Universidad Nacional de Colombia.

Banca de las Oportunidades & Superintendencia Financiera de Colombia. (2025). *Reporte de inclusión financiera 2024*. https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2025-05/BDO_RIF%202024_COMPLETO%201.pdf

Banco de la República. (2024, diciembre). *Encuesta de la situación del crédito en Colombia*. <https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/11101/rept-sit-cred.tr4-2024.pdf>

Banco de la República. (2024). Reporte de inclusión financiera 2024. Departamento de Estudios Económicos.

Colombia Fintech. (2024). Radiografía del ecosistema fintech colombiano. Editorial Sistemas Digitales.

Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). *Decreto 957 de 2019* [por el cual se adiciona el Capítulo 13 al Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015]. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=94550>

- Colorado Guarnizo, P. A., & Tamayo Arismendi, D. A. (2025). Formación docente En Tic, un desafío para la gestión educativa. *Vía Innova*, 12(1), 112–132. <https://doi.org/10.23850/2422068X.6833>
- Confecámaras. (2025). *Dinámica de creación de empresas en Colombia 2025*. <https://confecamaras.org.co/wp-content/uploads/2025/01/dinamica-creacion-empresas-colombia-2025.pdf>
- Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES). (2019). *Documento CONPES 3956: Política de formalización empresarial*. <https://colaboracion.dnp.gov.co/cdt/conpes/econ%C3%B3micos/3956.pdf>
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of COVID-19*. World Bank. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099818107072234182/pdf/IDU06a834fe908933040670a6560f44e3f4d35b7.pdf>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2024). Encuesta de microestablecimientos 2024. DANE.
- Dini, M., Gligo, N., & Patiño, A. (2021). *Transformación digital de las mipymes: Elementos para el diseño de políticas* (LC/TS.2021/99). CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47183-transformacion-digital-mipymes-elementos-diseno-politicas>

- García, M., López, A., & Martínez, L. (2024). Transformación digital en mercados emergentes: La experiencia colombiana. *Revista Latinoamericana de Economía*, 25(2), 89-112.
- GSMA. (2024). *State of the Industry Report on Mobile Money 2024*. https://www.gsma.com/solutions-and-impact/connectivity-for-good/mobile-for-development/gsma_resources/state-of-the-industry-report-on-mobile-money-2024/
- Kraus, A., & Litzenberger, R. H. (1973). A state-preference model of optimal financial leverage. *The Journal of Finance*, 28(4), 911–922. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1973.tb01415.x>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2024). Política nacional de desarrollo productivo para MiPymes. Imprenta Nacional.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: A correction. *American Economic Review*, 53(3), 433–443. <https://www.jstor.org/stable/1809167>
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- Suarez Villaizon, W. Y., y Forero Londoño, O. F. . (2023). Educación administrativa y financiera en educación básica secundaria: una revisión sistemática de literatura 2016–

2023. Revista "Boletín El Conuco", 6(1), 01-12. <https://doi.org/10.22579/2619-614X.1066>

Superintendencia Financiera de Colombia. (2024). Reporte de supervisión del sistema financiero digital. SFC Publicaciones.

Vargas, D., & Ruiz, P. (2024). Inclusión financiera digital: Estrategias y desafíos para las pequeñas y medianas empresas en Colombia. Editorial Académica Colombiana.