FINTECH COMO MODELO DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO PARA LAS PYMES

July Cepeda Angulo

Juan Sebastián Hernández

Proyecto final de Pasantía de Investigación

Fundación Universitaria Compensar
Facultad de contabilidad y Finanzas
Finanzas y Negocios Internacionales
Bogotá, Colombia
2023

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

Introducción

Las PYME mejoran continuamente la actividad económica de un país, la dificultad para acceder a la financiación frena su crecimiento y desarrollo. Según la Cámara de Comercio de Bogotá, en Colombia, las Pymes representan el 90% de las empresas, que generan el 80% de empleo y aportan el 30% al PIB. Las PYME pueden pasar de ser empresas incipientes para convertirse en empresas plenamente establecidas proporcionando un respaldo a las empresas más grandes y, al mismo tiempo, pueden acelerar el crecimiento de un país.

Acorde a la investigación que se realizó la estructura de capital se refiere a la forma en que una empresa financia sus operaciones y proyectos a través de la combinación de deuda y capital. La estructura de capital de una empresa puede incluir la emisión de acciones, la emisión de bonos y la obtención de préstamos bancarios. La estructura de capital óptima es aquella que maximiza el valor de la empresa y minimiza los costos de financiamiento, La elección adecuada depende de varios factores, como el costo de la deuda y el capital, la tasa impositiva, el riesgo de la empresa y las condiciones del mercado.

El artículo presenta varias teorías relacionadas con la estructura de capital de las empresas. La teoría del orden jerárquico propone que las empresas prefieren financiar nuevas inversiones primero con fondos recaudados internamente, es decir, utilidades retenidas, luego con deuda y emitir acciones como último recurso. La teoría del orden jerárquico argumenta que se deben minimizar los problemas de información interna y externa de la empresa relacionados con la asimetría de la información siguiendo una jerarquía financiera particular. La información asimétrica entre los miembros de la empresa y los de fuera y la suposición de que los costos y beneficios del financiamiento externo en términos de la teoría de compensación son menos importantes en comparación con los costos relacionados con la emisión (financiamiento interno) de nuevos valores. La teoría del momento del mercado sugiere que cuando el costo del capital es bajo, las empresas prefieren el capital externo y, de lo contrario, prefieren la deuda. La teoría de la compensación se centra en el análisis de costos y beneficios de la deuda y predice que existe una relación de deuda óptima que ayuda a maximizar el valor de una empresa. Se puede alcanzar el punto óptimo cuando los beneficios de la emisión de deuda compensan el aumento del valor presente de los costos relacionados con una mayor emisión de deuda. El principal beneficio de la deuda es minimizar los pagos de intereses.

1. Estado de arte del tema de investigación.

a. Estructura de capital de Pymes.

Acorde a la investigación que se realizó la estructura de capital se refiere a la forma en que una empresa financia sus operaciones y proyectos a través de la combinación de deuda y capital. La estructura de capital de una empresa puede incluir la emisión de acciones, la emisión de bonos y la obtención de préstamos bancarios, a continuación relacionaremos los artículos que tomamos como referencia en este proceso de análisis.

Satish Kumar & Purnima Rao (2015) A conceptual framework for identifying financing preferences of SMEs, Small Enterprise Research, 22:1, 99-112

La inversión es necesaria para el crecimiento y el desarrollo, y la inversión en diferentes áreas, como la mejora de la tecnología, la adquisición de activos, el desarrollo de nuevos mercados, la expansión de la capacidad y la diversificación requiere financiación a largo plazo. La estructura de capital de una empresa se estudia principalmente en función de los factores que afectan el apalancamiento de una empresa. El concepto de "apalancamiento" se relaciona con el préstamo de fondos para adquirir activos en el supuesto de que los ingresos generados por estos activos serán mayores que el costo del préstamo. Esto implica riesgo, ya que a menudo no hay certeza sobre el flujo de ingresos o la ganancia de capital de los activos, mientras que es probable que la deuda tenga costos continuos de capital e intereses.

Los determinantes de la estructura de capital son cuantitativos o cualitativos. Las variables cuantitativas se pueden indicar mediante valores numéricos, mientras que las variables cualitativas son descriptivas y miden la actitud, la creencia y la opinión de los encuestados. Sin embargo, el problema del acceso a la financiación no puede explicarse basándose únicamente en los determinantes de la estructura de capital. Requiere una evaluación de la estructura de capital existente y la estructura de capital preferible. La estructura de capital existente refleja la elección actual de una empresa por recursos financieros accesibles, y la estructura de capital preferible constituye todas las fuentes de fondos disponibles en el mercado. Si las estructuras de capital existentes y preferibles son las mismas, las empresas pueden superar el problema asociado con el suministro inadecuado y oportuno de financiamiento.

La literatura sugiere que la falta de financiación es uno de los principales problemas que influyen en el desarrollo de las PYME (Beck,2007; Beck y Demirguc-Kunt,2006; klonowski,2012; Petersen y Rajan,2002; wagenvoort,2003; Woldie et al.,2012; Wu et al.,2008). Por lo tanto, esto indica la presencia de una brecha significativa en la estructura de capital existente y la estructura de capital preferible de las PYME.

La estructura de capital representa una fuente permanente de financiamiento en forma de utilidades retenidas, deuda a largo plazo y capital. La lectura de la literatura relacionada con la estructura de capital revela muchos hechos implícitos y explícitos sobre las decisiones financieras que toman las empresas en general.

El destacado trabajo de Modigliani y Miller (1958) que sentó las bases de la teoría de la irrelevancia establece que, en condiciones de mercado perfectas, la estructura de capital no afecta el valor de una empresa. Los supuestos idealistas de la teoría de la irrelevancia de la estructura de capital obligan a los investigadores a repensar la importancia de las decisiones de financiación con respecto al valor de la empresa. Esto da lugar al desarrollo de teorías alternativas de la estructura de capital. Las principales teorías posteriores a la teoría MM son: (i) la teoría del Trade-off; (ii) teoría del orden jerárquico; (iii) teoría del costo de agencia, y (iv) teoría del tiempo de mercado.

Agha Jahanzeb, Saif-Ur-Rehman, Norkhairul Hafiz Bajuri, Meisam Karami, Aiyoub Ahmadimousaabad (2014); Trade-Off Theory, Pecking Order Theory and Market Timing Theory: A Comprehensive Review of Capital Structure Theories pp: (11-18).

El propósito de este estudio es analizar las tres teorías; Teoría de la compensación, teoría del orden jerárquico y teoría del momento del mercado. La literatura muestra que las dos teorías, es decir; La compensación y el orden jerárquico siempre han dominado las decisiones de estructura de capital, pero trabajos teóricos y empíricos recientes muestran que la teoría del momento del mercado también ha desafiado las teorías básicas, ya que los gerentes siempre están dispuestos a aprovechar el "momento del mercado".

La estructura de capital generalmente se administra con la ayuda de dos teorías principales; es decir, la teoría del trade-off (compensación) y la teoría del orden jerárquico. La teoría de la compensación en realidad respalda el apalancamiento para construir la estructura de capital al asumir beneficios de apalancamiento. El nivel óptimo de apalancamiento se logra equilibrando los beneficios de los pagos de intereses y los costos de emisión de deuda. Financieramente, la deuda se considera beneficiosa debido a los escudos fiscales de la deuda

que ayudan a minimizar las facturas de impuestos esperadas y maximizar los flujos de efectivo después de impuestos (Modigliani & Miller, 1958). Por lo tanto, la teoría del tradeoff predice el análisis de costos y beneficios del financiamiento de la deuda para lograr una estructura de capital óptima. De lo contrario, la otra teoría destacada relacionada con la estructura de capital es la teoría del orden jerárquico que se centra en financiar las operaciones de la empresa con sus fuentes generadas internamente primero, es decir; utilidades retenidas en lugar de emitir deuda y capital (financiamiento externo). La teoría del orden jerárquico argumenta que se deben minimizar los problemas de información interna y externa de la empresa relacionados con la asimetría de la información siguiendo una jerarquía financiera particular (Myers, 1984; Myers y Majluf, 1984).

Recientemente, se ha desarrollado una nueva teoría denominada teoría del momento del mercado (Baker y Wurgler, 2002). Esta teoría sugiere que cuando el costo del capital es bajo, las empresas prefieren el capital externo y, de lo contrario, prefieren la deuda. Los ejecutivos corporativos perciben que sus valores riesgosos están mal valorados por el mercado. Mientras que la teoría de la compensación también describe la relación positiva entre el apalancamiento y la rentabilidad al mostrar que las empresas altamente rentables priorizan sus inversiones con financiamiento externo para proteger los ingresos de los impuestos con la ayuda del apalancamiento. El teorema MM, explica que las imperfecciones del mercado son importantes para que la estructura de capital sea importante. Por lo tanto, las empresas avanzan hacia una cierta relación deuda-capital al intercambiar las ventajas de la deuda con las desventajas.

La teoría de la compensación estática, al centrarse en el análisis de costos y beneficios de la deuda, predice que existe una relación de deuda óptima que ayuda a maximizar el valor de una empresa. Se puede alcanzar el punto óptimo cuando los beneficios de la emisión de deuda compensan el aumento del valor presente de los costos relacionados con una mayor emisión de deuda (Myers, 2001). El principal beneficio de la deuda es minimizar los pagos de intereses. Tales beneficios estimulan a las empresas a usar deuda. Miller (1977) explica que este efecto simple se complica con la existencia de impuestos personales y, a veces, con protecciones fiscales no relacionadas con la deuda (DeAngelo y Masulis, 1980).

La teoría del orden jerárquico-propuesta por Myers (1984) explica que lo más probable es que las empresas prefieran financiar nuevas inversiones, primero con fondos recaudados internamente, es decir; utilidades retenidas, luego con deuda y emitir acciones como último recurso. La estructura de capital óptima es difícil de definir, ya que la equidad se encuentra en la parte superior e inferior del 'orden jerárquico', como argumenta Myers.

La versión original de la teoría del trade-off surgió después del debate del teorema de Modigliani-Miller. Cuando se sumó el teorema de irrelevancia con el impuesto de sociedades, este favoreció el beneficio por endeudamiento, es decir; protege las ganancias de los impuestos.

Teoría de compensación estática menciona que las empresas adquieren una estructura de capital óptima intercambiando los costos de la deuda y el capital por sus beneficios. El principal beneficio de usar la deuda es la ventaja del escudo fiscal de la deuda. Por otro lado, el costo de las dificultades financieras potenciales pueden ser las desventajas de la deuda, particularmente cuando una empresa adquiere demasiada deuda.

La teoría del orden jerárquico explica además que la información asimétrica entre los miembros de la empresa y los de fuera y la suposición de que los costos y beneficios del financiamiento externo en términos de la teoría de compensación son menos importantes en comparación con los costos relacionados con la emisión (financiamiento interno) de nuevos valores.

El inversionista externo siempre está consciente de la deuda y el financiamiento de capital de la empresa. Un inversionista racional toma las acciones más riesgosas que las deudas y, por lo tanto, revaloriza la empresa si decide emitir acciones. Por lo tanto, las empresas consideran que las ganancias retenidas son la mejor fuente de financiamiento que el financiamiento externo. Por lo tanto, las utilidades retenidas se utilizan primero cuando es posible. Si una empresa no posee una cantidad adecuada de ganancias retenidas, elegirá el financiamiento de deuda.

La teoría sincronización del mercado tiene una gran importancia para identificar el desempeño de la empresa durante la organización de la estructura financiera adecuada Baker y Wurgler (2002).

b. Apropiación de tecnologías financieras por parte de las Pymes.

La tecnología financiera, también conocida como Fintech, se refiere a la aplicación de la tecnología en la industria para mejorar la eficiencia, la accesibilidad y la calidad de los servicios financieros.

Las Fintech han revolucionado la forma en que las personas y las empresas acceden a los servicios financieros, incluyendo pagos, préstamos, inversiones y seguros, los cuales han permitido la inclusión financiera de personas y empresas que antes no tenían acceso a servicios financieros tradicionales.

Es relevante tener presente varias investigaciones donde se lograron abarcar varios conceptos que nos hacen entender un poco más la apropiación de las tecnologías financieras en las Pymes, las cuales relacionaremos a continuación:

(Deni Pandu Nugraha, Budi Setiawan,Robert Jeyakumar Nathan, Maria Fekete-Farkas, 2022) Fintech Adoption Drivers of Innovation for SMEs in Indonesia. Journal of open innovation technology market and complexity

La inclusión financiera se ha convertido en un tema importante en todo el mundo, especialmente tras la crisis financiera mundial de 2008. La Cumbre de Líderes del G20 celebrada en Pittsburgh en 2009 desarrolló el Principio de Inclusión Financiera Innovadora del G20 para acelerar el acceso financiero de la población no bancarizada y reforzar la estrategia de financiación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) de éxito.

En este articulo contamos con dos tipos de definiciones acorde a dos entidades muy importantes como lo son el Banco Mundial, quien define la inclusión financiera como el acceso a servicios financieros valiosos y baratos para satisfacer las necesidades de las personas.

El Banco de Indonesia define Fintech como la optimización de la tecnología en un sistema financiero que genera productos, servicios, tecnologías o nuevos modelos de negocio que afectan a la estabilidad monetaria y financiera, la eficiencia, la fluidez, la seguridad y la fiabilidad del sistema de pagos.

Con el fin de mejorar el acceso financiero, el Gobierno indonesio ha promulgado el Decreto Presidencial nº 114/2020, cuyo objetivo es lograr la inclusión financiera. Además, la proliferación de empresas de servicios financieros basados en la tecnología (fintech) quien ayuda al Gobierno a acelerar el acceso a los servicios financieros.

De acuerdo a la lectura y al estudio empírico se inician varias hipótesis que son basadas en la siguiente información:

- La *facilidad de uso percibida (PEU) tiene un efecto positivo directo en la adopción de servicios Fintech por parte de las PYME.*
- Existe un *impacto positivo indirecto entre la facilidad de uso percibida (PEU) y la adopción de Fintech mediado por la utilidad percibida (PU).*
- *La utilidad percibida influye positivamente en la adopción de Fintech.*
- *Los conocimientos financieros tienen un efecto positivo directo en la adopción de Fintech.*
- *Los conocimientos financieros influyen positivamente en la adopción de Fintech a través de la capacidad de innovación de los usuarios.*
- *La capacidad de innovación de los usuarios influye positivamente en la adopción de Fintech*.
- El *apoyo gubernamental (GS) tiene un efecto positivo directo en las PYME que utilizan servicios Fintech*.
- El *apoyo gubernamental (GS) tiene una influencia positiva indirecta en la adopción de Fintech mediada por la capacidad de innovación del usuario (UI)*.
- *La confianza (TR) tiene un impacto positivo en la adopción de Fintech*.

En cuanto a las hipótesis mencionadas anteriormente también se encontraron que para el estudio utilizan el método PLS-SEM, se investigaron los factores impulsores de la adopción de Fintech ampliando el modelo TAM (facilidad de uso y utilidad percibidas) con diversas variables en el marco de investigación, como los conocimientos financieros, la capacidad de innovación del usuario, el apoyo gubernamental y la confianza, como variables exógenas.

El análisis se realiza en dos fases: en primer lugar, se comprueba la validez de constructo y la fiabilidad de cada indicador para probar el modelo de medición; por último, se realiza un ajuste del modelo para probar la correlación causal entre las variables latentes.

Conforme a los resultados del análisis SEM se encuentra el análisis y las variables a estimar el modelo estructural para explicar el significado de la estadística a través del coeficiente de camino.

Tabla 4. Valores de validez discriminante heterotrait-monotrait (HTMT).

	FL	FA	FPU	GS	FEU	TR	FI
FL							
FA	0.363						
FPU	0.365	0.808					
GS	0.459	0.693	0.728				
FEU	0.286	0.734	0.849	0.763			
TR	0.443	0.721	0.708	0.724	0.717		
F2I022, 8, 208		0.732	0.578	0.409	0.530	0.437	0.454

Nota: El significado de FA = Fintech Adoption; FL = Financial Literacy; FEU = Fintech Ease to Use; FPU = Fintech Perceived Usefulness; GS = Government Support; TR = Trust; y FI = User Innova- tiveness.

A pesar de que los resultados del análisis indican la importancia de la innovación de las PYME como mediadora entre los conocimientos financieros y la adopción de tecnología financiera. La capacidad de innovación de los usuarios puede servir como variable mediadora entre el apoyo gubernamental y la adopción de Fintech.

Sorprendentemente, los conocimientos financieros no están directamente relacionados con la adopción de Fintech por parte de las PYME de Indonesia. Este hallazgo indica que, aunque las PYMES tengan conocimientos financieros, esto no afecta directamente a su intención de adoptar servicios financieros digitales; sin embargo, la innovación de las PYMES es necesaria como puente para la adopción de Fintech. En consecuencia, el Gobierno debe establecer un ecosistema que facilite la innovación y la creatividad de las PYME para animarlas a adoptar la tecnología financiera.

Este estudio desarrolla y explora los factores que impulsan la adopción de las tecnologías financieras y el papel de la innovación en las PYME indonesias. Para lograr este objetivo, se emplean los constructos incluidos en el marco híbrido, como las cuestiones externas (apoyo gubernamental y educación financiera) y las cuestiones internas (innovación y confianza del usuario), integrados con el modelo TAM (facilidad de uso y utilidad percibidas).

Las conclusiones del estudio muestran que la utilidad percibida de la tecnología financiera influye directamente en la intención de las PYME Estos resultados son coherentes con el modelo de aceptación de la tecnología, según el cual alguien considerará la tecnología desde el punto de vista de su utilidad para desarrollar un negocio.

Los resultados muestran que los conocimientos financieros influyen indirectamente en la adopción de Fintech. Estos resultados explican que factores externos como los conocimientos financieros no afectan directamente a la adopción de Fintech por parte de los usuarios. Sin embargo, la alfabetización financiera puede contribuir en gran medida a mejorar el negocio de las PYME con la capacidad de innovación de los agentes empresariales.

Las PYME, como columna vertebral de la economía indonesia, siguen enfrentándose a barreras para acceder a los servicios financieros formales. La principal barrera para que las PYME accedan a los productos financieros es una combinación de factores que van desde unos criterios más elevados para las instrucciones financieras hasta los colaterales.

Por lo tanto, la apertura y la innovación son esenciales para que las PYME, la mayoría de las cuales carecen de garantías, accedan a los servicios financieros, al tiempo que se evita el riesgo de impago para las instituciones financieras, lo que se traduce en beneficios mutuos para ambos sectores.

Las Fintech ayudan a cerrar la brecha de financiación en el acceso y la democratización de los servicios financieros para toda la sociedad, incluidas las PYME, lo que conduce al crecimiento empresarial, así como al aumento de los ingresos de las empresas financieras.

A pesar del modelo TAM ampliado de este estudio, se espera que la nueva investigación no sólo se centre en las dimensiones de los impulsores, sino que también suponga un obstáculo para proporcionar información más completa que ayude a los responsables políticos a formular estrategias para aumentar la inclusión financiera a través de Fintech.

(Sonia Ben Slimane, Régis Coeurderoy & Hatem Mhenni, 2022) Digital transformation of small and médium enterprises: a systematic literature review and an integrative framework. International Studies of Management & Organization

La “revolución digital” ha ejercido una influencia cada vez más generalizada en las estrategias y organizaciones corporativas. La innovación digital ya no se limita a los especialistas en TI, sino que afecta a todas las funciones y la mayoría de los puestos de trabajo

de una empresa. Esta innovación ha resultado en desafíos considerables para las organizaciones y debe abordarse a nivel gerencial para mantener el desempeño óptimo de la empresa.

La literatura reveló los principales obstáculos de las PYME en el contexto de la innovación, en particular los recursos financieros limitados, las debilidades en la gestión de las cualificaciones y la falta de estructuras internas que diseñen funciones claras.

Para comprender mejor el tema e identificar las principales dimensiones que guían la innovación digital dentro de las organizaciones, se utilizó la metodología de revisión sistemática de la literatura. En comparación con una revisión de la literatura tradicional, el SLR es un método original, completo y reproducible para identificar, evaluar y sintetizar el trabajo existente producido por investigadores y profesionales.

El SLR se adapta bien a nuestro objetivo de investigación de construir un marco sintético para identificar las dimensiones sobresalientes mencionadas en los artículos sobre prácticas gerenciales que considera todas las dimensiones y niveles de una organización que permite desarrollar una estrategia comercial digital global que necesita mejorar, especialmente para las PYME.

Luego en los crecientes y complejos efectos y obstáculos que enfrentan las organizaciones cuando se introducen tecnologías digitales complicadas para transformar los servicios y todo el negocio, adoptando protocolos de investigación se identifican tres grupos de palabras asociadas a la digitalización.

La transformación digital se puede definir como “los cambios que las tecnologías digitales pueden provocar en el modelo de negocio, los productos, los procesos y la estructura organizativa de una empresa. Estos cambios se pueden observar en contextos individuales y organizacionales”.

Muchas de las contribuciones que se utilizaron indistintamente los términos de Transformación Digital, digitalización, digitación y digitalización sin resaltar 4sus límites. Este hecho permitió utilizar los diferentes términos para captar la gran cantidad de artículos que tratan sobre la transformación digital.

En el contexto de tecnologías digitales avanzadas (IA, IoT,Big Data, etc.). Finalmente, se puede señalar un enfoque creciente en el papel de las habilidades blandas en la apropiación de las tecnologías digitales para capturar mejor un valor agregado de la revolución digital. Las publicaciones en los campos respectivos de Innovación, Eco, OR/MS/POM y PSM son la mayoría empíricas y enfatizan la estrecha interacción entre la adopción digital y la dependencia de la ruta que está vinculada a inversiones tecnológicas pasadas que pueden obstaculizar los esfuerzos de las pymes para acelerar la transformación digital.

Por lo que corresponde a los niveles de disrupción digital para las pymes han tenido contribuciones conceptuales enfatizando las oportunidades que ofrece la digitalización en términos de aumentar la colaboración y la conectividad entre las "comunidades en línea"/"comunidades virtuales".

La complejidad de las tecnologías avanzadas más recientes, incluidos Bigdata, inteligencia artificial (IA),Internet de las cosas (IoT) y realidad virtual, y su ámbito de aplicación y escala relacionados, han acelerado aún más la necesidad de un cambio digital dentro de las organizaciones

Las contribuciones empíricas han señalado una serie de efectos operativos que dificultan a las organizaciones en su intento de adoptar rápidamente la ola digital. En primer lugar, es tecnológicamente más arriesgado invertir en procesos digitales que en proyectos de TI tradicionales, ya que con frecuencia surgen incompatibilidades técnicas con los sistemas informáticos existentes, lo que puede afectar a los sistemas de la cadena de suministro digital y a sus socios, y desalentar a las pymes a adoptar dichos sistemas.

En segundo lugar, la literatura argumenta que la digitalización implica costos de cambio y gastos sustanciales, lo que obliga a las organizaciones a esperar a que la tecnología se extienda lo suficiente como para justificar la inversión en ella.

En tercer lugar, los estudios han subrayado teóricamente los temores generados por la novedad de la digitalización que pueden reducir la agilidad de las empresas y retrasar su capacidad de respuesta. En este sentido, las contribuciones empíricas han subrayado la falta de información disponible para las PYME sobre los beneficios económicos visibles y un desempeño más sólido que inhibe a las empresas de invertir en tecnologías digitales.

De esta manera, la calidad de las capacidades de TI de “primer orden” promoverá el desarrollo de capacidades organizacionales y generará opciones digitales que son cruciales para mejorar la agilidad de una empresa en la gestión de procesos digitales.

Además, al invertir en la capacidad de las plataformas digitales, las pymes pueden superar las limitaciones de los recursos limitados, mejorar la capacidad de la red y garantizar el rendimiento a largo plazo.

En este sentido, el uso de TIC y procedimientos adecuados puede facilitar el intercambio de conocimiento organizacional y la creación de conocimiento, contribuyendo así a construir una base de conocimiento más sólida para una empresa, lo cual es fundamental cuando se opta por estrategias de cooperación externa

En línea con las aportaciones teóricas, los artículos empíricos sustentan la necesidad de mejorar la creatividad y atraer nuevos talentos y formarse para gestionar y aumentar el rendimiento. Haciendo hincapié en la necesidad de una estrategia corporativa de capital humano claramente definida en lugar de permanecer enfocados en estrategias de ahorro de costos que pueden impedirles mejorar el desempeño.

Las PYMES deben capitalizar las prácticas de gestión, específicamente aquellas que apuntan al desarrollo de capacidades individuales y colectivas para gestionar la transición sociocultural resultante del contexto de transformación digital

Al invertir en TIC, en particular en plataformas de negocios digitales, los gerentes de las PYME pueden desarrollar vínculos estrechos y fuertes con socios y clientes estratégicos potenciales, conservar el acceso a información y conocimientos externos y llegar a socios estratégicos distantes

En este proceso de transformación, los gerentes deben pasar de modelos de negocios de bajo costo y operaciones que fomentan la eficiencia a prácticas estratégicas, especialmente la digitalización de procesos de negocios enfocada en actividades relacionadas con la información que contribuyan a la innovación y la eficiencia en las pymes y compensen la falta de recursos y escala. debilidades de la economía.

La revisión sistemática de la literatura (SLR) destacó el impacto disruptivo de la innovación digital y permitió identificar las prácticas organizacionales más destacadas necesarias para construir una estrategia comercial digital. Primero, los resultados mostraron los efectos disruptivos de la innovación digital y, en consecuencia, abordaron los problemas de incompatibilidad que pueden surgir con los sistemas informáticos existentes, los costos de cambio relacionados y el gasto considerable que puede afectar el desempeño de la organización.

Los resultados también arrojan luz sobre la necesidad crítica de desarrollar recursos organizacionales para desarrollar capacidades, aprovechar procesos y gestionar la transferencia de conocimientos y la transformación de datos.

Esta línea de estudios recientes enfatiza la necesidad de aprovechar oportunidades, desarrollar habilidades técnicas y humanas, así como competencias digitales y reforzar el liderazgo y la experiencia empresarial para generar nuevos modelos de negocio y cultura.

Esta investigación tiene algunas limitaciones, sin embargo. Si bien la contribución es sintética, es exploratoria en lo que respecta a la transformación digital de las pymes. Este modelo conceptual debe probarse y adaptarse más a través de estudios cualitativos, en particular con respecto a la contribución de cada pilar al éxito de la transformación digital y desempeño, con un enfoque en evaluar los costos de transformación digital y medir el impacto a largo plazo en el desempeño.

También se deben realizar análisis adicionales para evaluar los beneficios organizacionales de dichos cambios gerenciales con respecto a la especificidad de cada industria, el nivel de la dinámica organizacional dentro de la PYME al iniciar la digitalización y el costo del cambio organizacional y su posterior viabilidad.

Respecto al artículo y en conclusión a este se debe completar con una encuesta práctica a una muestra de pymes de un solo sector a nivel nacional con pymes pertenecientes a diferentes sectores. Finalmente, se pueden realizar más investigaciones en el grado de adopción de tecnologías digitales a través del modelo específicamente para probar cómo los empleados se comprometen a adoptar la transformación digital y cómo el perfil del gerente sénior puede afectar la adopción de la transformación digital y, por lo tanto, tener éxito en la transformación digital, con el fin de para mejorar y generalizar o realizar este modelo.

a. Propósito de la actividad

El propósito de esta parte de la investigación es recolectar una serie de información financiera de una muestra de empresas (con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas), respecto a información financiera e indicadores que encontramos teniendo en cuenta la siguiente información:

Proxies de apalancamiento, determinantes potenciales de la estructura de capital y variable de control.

1. Apalancamiento total = (pasivo circulante + pasivo a largo plazo) /Activo total
2. Apalancamiento a largo plazo = pasivos a largo plazo /Activo total
3. Crecimiento de ventas = (-)/
4. Crecimiento de activos = (-)/
5. rentabilidad (ingreso operativo) = ingreso operativo/Activo Total
6. rentabilidad (ROE) = utilidad neta/patrimonio contable
7. ventas = LN(ventas)
8. Activos = LN(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, descargamos los estados financieros de 150 empresas de la plataforma EMIS del sector Manufacturero, Comercio y Servicios, con cierre fiscal del 2022; sin embargo, obtuvimos información de 131 empresas.

2.1 Selección de las variables:

2.1.1 Para el presente análisis, clasificamos las empresas de los sectores Manufacturero, Servicios y comercio, de acuerdo con Decreto 957 de 2019, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo señala los criterios de clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, de acuerdo con los ingresos percibidos en un año por actividades ordinarias y el sector en el que se encuentren.

La norma señala como criterio para la clasificación los ingresos de actividades ordinarias anuales y dicho nivel variará dependiendo del sector económico en el que las empresas desarrollen sus actividades y, además, del valor de la UVT para el gravable anterior.

Teniendo en cuenta que la Resolución Dian 000140 de noviembre 25 de 2021 estableció el valor de la UVT para el año gravable 2022 en $38.004, a continuación presentamos los valores en pesos que determinarán la clasificación de las empresas para el año 2023:

Clasificación de las empresas del sector manufacturero

Para clasificar una empresa del sector manufacturero como micro, mediana o pequeña empresa en el 2023 debe verificarse el monto de ingresos que obtuvo al 31 de diciembre de 2022 así:

Clasificación	Monto de ingresos en UVT	Monto de ingresos en pesos
Microempresa	Iguales o inferiores a 23.563 UVT.	Ingresos iguales o inferiores a $895.488.000.
Pequeña empresa	Mayores a 23.563 UVT y menores o iguales a 204.995 UVT.	Ingresos mayores a $895.488.000 y menores o iguales a $7.790.630.000.
Mediana empresa	Mayores a 204.995 UVT y menores o iguales a 1.736.565 UVT.	Ingresos mayores a $7.790.630.000 y menores o iguales a $65.996.416.000.

Clasificación de las empresas del sector servicios

Para clasificar una empresa del sector servicios como micro, mediana o pequeña empresa en el 2023 debe verificarse el monto de ingresos que se obtuvo al 31 de diciembre de 2022 así:

Clasificación	Monto de ingresos en UVT	Monto de ingresos en pesos
Microempresa	Iguales o inferiores a 32.988 UVT.	Ingresos iguales o inferiores a $1.253.676.000.
Pequeña empresa	Mayores a 32.988 UVT y menores o iguales a 131.951 UVT.	Ingresos mayores a $1.253.676.000 y menores o iguales a $5.014.666.000.
Mediana empresa	Mayores a 131.951 UVT y menores o iguales a 483.034 UVT.	Ingresos mayores que $5.014.666.000 y menores o iguales a $18.357.224.000.

Clasificación de las empresas del sector comercio

Para clasificar una empresa del sector comercio como micro, mediana o pequeña empresa en el 2023 debe verificarse el monto de ingresos que se obtuvo al 31 de diciembre de 2022 así:

Clasificación	Monto de ingresos en UVT	Monto de ingresos en pesos
Microempresa	Iguales o inferiores a 44.769 UVT.	Ingresos iguales o inferiores a $1.701.401.000.
Pequeña empresa	Mayores a 44.769 UVT y menores o iguales a 431.196 UVT.	Ingresos mayores a $1.701.401.000 y menores o iguales a $16.387.173.000.
Mediana empresa	Mayores a 431.196 UVT y menores o iguales a 2.160.692 UVT.	Ingresos mayores que $16.387.173.000 y menores o iguales a $82.114.939.000.

2.2 Explicación del proceso de construcción de base de datos

Utilizamos la base de datos de EMIS para obtener nuestros datos. EMIS es utilizado por un amplio rango de áreas y departamentos en las corporaciones e instituciones líderes del mundo que necesitan contenidos con prontitud, información difícil de conseguir, noticias relevantes, investigación y más en los mercados emergentes.

Nuestra muestra incluye 131 empresas de los siguientes sectores:

- Manufacturero
- Servicios
- Comercio

Y clasificados dichas empresas de acuerdo con sus activos en los siguientes grupos:

- Microempresa
- Pequeña empresa
- Mediana empresa

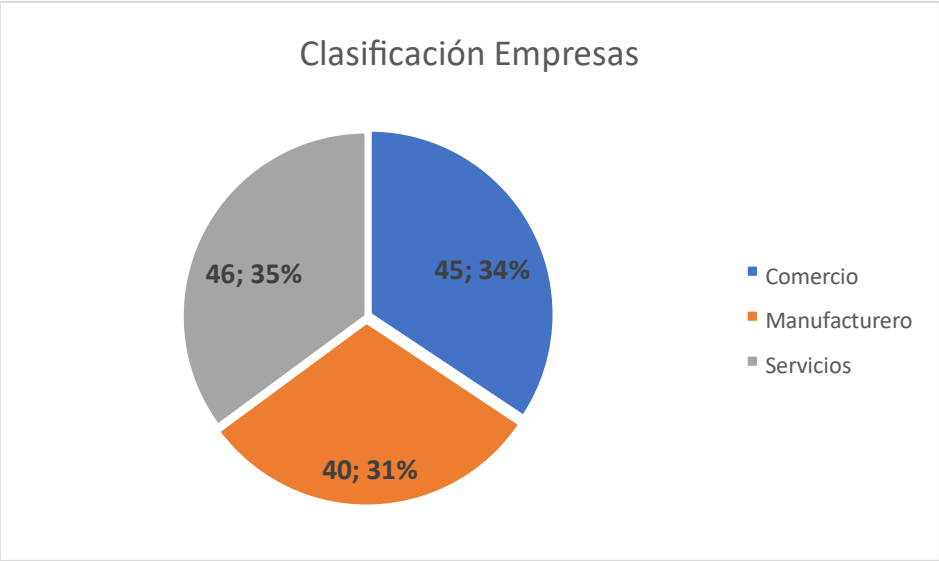
Aunque muchas empresas tenían datos incompletos, después de eliminar los posibles valores atípicos, pudimos usar la siguiente información con el fin de generar los indicadores requeridos:

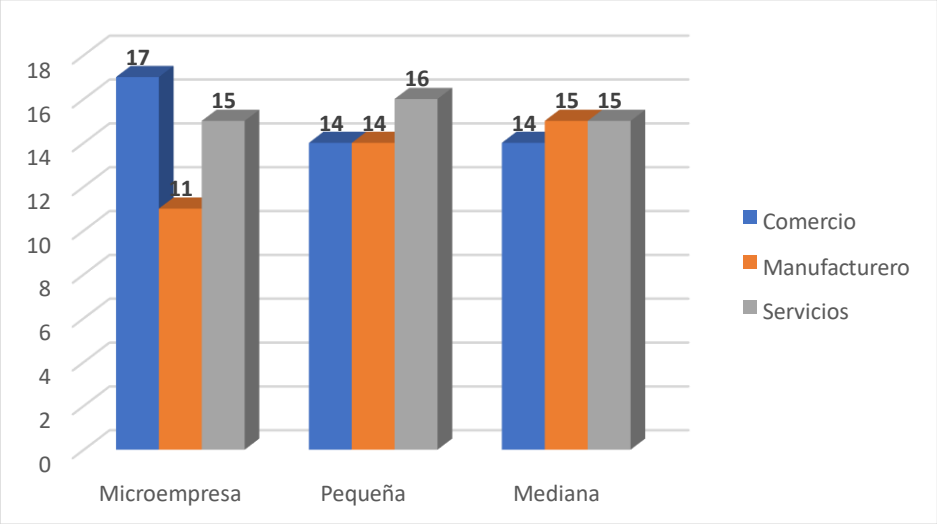
- Nombre empresa
- Tipo de empresa

- Sector
- Indicador sector
- Subsector
- Ingreso
- Año fiscal
- Activos Totales 2022
- Activos Totales 2021
- Pasivos Corrientes 2022
- Pasivos no corrientes 2022
- Pasivos Totales 2021
- Pasivos Totales 2022
- Patrimonio 2022
- Depreciación
- Total Ingreso Operativo 2022
- Total Ingreso Operativo 2021
- Ganancia (Pérdida) Neta 2022

Recopilamos nuestros datos filtrando la información de ingresos por sector económico e ingresos del cierre fiscal 2022 y obtuvimos los siguientes resultados:

Tipo de empresa	**Comercio**	**Manufacturero**	**Servicios**	**Total general**
Microempresa	17	11	15	43
Pequeña	14	14	16	44
Mediana	14	15	15	44
Total general	**45**	**40**	**46**	**131**





- Para el caso del sector Comercio, las empresas están divididas en el siguiente subsector:

Tipo de empresa	Cantidad
Comercio	**45**
Actividades De Ingeniería Y Otras Actividades Conexas De Consultoría Técnica	1
Comercio Al Por Mayor De Calzado	1
Comercio Al Por Mayor De Equipo, Partes Y Piezas Electrónicos Y De Telecomunicaciones	1
Comercio Al Por Mayor De Materiales De Construcción, Artículos De Ferretería, Pinturas, Productos De Vidrio, Equipo Y Materiales De Fontanería Y Calefacción	3
Comercio Al Por Mayor De Materias Primas Agropecuarias; Animales Vivos	1
Comercio Al Por Mayor De Metales Y Productos Metalíferos	1
Comercio Al Por Mayor De Otros Productos	2
Comercio Al Por Mayor De Prendas De Vestir	1
Comercio Al Por Mayor De Productos Alimenticios	1

Comercio Al Por Mayor De Productos Químicos Básicos, Cauchos Y Plásticos En Formas Primarias Y Productos Químicos De Uso Agropecuario	2
Comercio Al Por Menor De Artículos De Ferretería, Pinturas Y Productos De Vidrio En Establecimientos Especializados	2
Comercio Al Por Menor De Carnes (Incluye Aves De Corral), Productos Cárnicos, Pescados Y Productos De Mar, En Establecimientos Especializados	1
Comercio Al Por Menor De Combustible Para Automotores	2
Comercio Al Por Menor De Computadores, Equipos Periféricos, Programas De Informática Y Equipos De Telecomunicaciones En Establecimientos Especializados	1
Comercio Al Por Menor De Electrodomésticos Y Gasodomésticos De Uso Doméstico, Muebles Y Equipos De Iluminación	1
Comercio Al Por Menor De Libros, Periódicos, Materiales Y Artículos De Papelería Y Escritorio, En Establecimientos Especializados	1
Comercio Al Por Menor De Otros Productos Nuevos En Establecimientos Especializados	1
Comercio Al Por Menor De Prendas De Vestir Y Sus Accesorios (Incluye Artículos De Piel) En Establecimientos Especializados	2
Comercio Al Por Menor De Productos Farmacéuticos Y Medicinales, Cosméticos Y Artículos De Tocador En Establecimientos Especializados	1
Comercio De Partes, Piezas (Autopartes) Y Accesorios (Lujos) Para Vehículos Automotores	2
Comercio De Vehículos Automotores Nuevos	3
Confección De Prendas De Vestir, Excepto Prendas De Piel	1
Cría De Aves De Corral	1
Fabricación De Partes, Piezas (Autopartes) Y Accesorios (Lujos) Para Vehículos Automotores	1
Mantenimiento Y Reparación De Vehículos Automotores	4
Otras Industrias Manufactureras N.C.P.	1
Recuperación De Materiales	1
Comercio Al Por Mayor De Maquinaria Y Equipo	5

- Para el caso del sector Manufacturero, las empresas están divididas en el siguiente subsector:

Tipo de empresa	Cantidad
Manufacturero	**40**
Acabado De Productos Textiles	2
Actividades De Desarrollo De Sistemas Informáticos (Planificación, Análisis, Diseño, Programación, Pruebas)	1
Actividades De Impresión	1
Comercio Al Por Mayor De Productos Químicos Básicos, Cauchos Y Plásticos En Formas Primarias Y Productos Químicos De Uso Agropecu	1
Confección De Prendas De Vestir, Excepto Prendas De Piel	9
Elaboración De Comidas Y Platos Preparados	1
Elaboración De Productos De Panadería	2
Elaboración De Productos Lácteos	1
Fabricación De Artículos De Cuchillería, Herramientas De Mano Y Artículos De Ferretería	1
Fabricación De Caucho Sintético En Formas Primarias	1
Fabricación De Equipo De Elevación Y Manipulación	1
Fabricación De Formas Básicas De Plástico	2
Fabricación De Instrumentos, Aparatos Y Materiales Médicos Y Odontológicos (Incluido Mobiliario)	1
Fabricación De Materiales De Arcilla Para La Construcción	1
Fabricación De Otros Artículos Textiles	1
Fabricación de Otros Productos de Metal Fabricado Diversos	1
Fabricación De Otros Productos Químicos	1
Fabricación De Otros Productos Químicos N.C.P.	1
Fabricación De Partes, Piezas (Autopartes) Y Accesorios (Lujos) Para Vehículos Automotores	2
Fabricación De Plásticos En Formas Primarias	1
Fabricación De Productos Metálicos Para Uso Estructural	1
Mantenimiento Y Reparación De Otros Tipos De Equipos Y Sus Componentes	1
Mantenimiento Y Reparación Especializado De Maquinaria Y Equipo	1
Otras Industrias Manufactureras	2
Procesamiento Y Conservación De Carne Y Productos Cárnicos	3

- Para el caso del sector Servicios, las empresas están divididas en el siguiente subsector:

Tipo de empresa	Cantidad
Servicios	**46**
Actividades Combinadas De Servicios Administrativos De Oficina	1
Actividades De Agentes Y Corredores De Seguros	3
Actividades De Consultoría Informática Y Actividades De Administración De Instalaciones Informáticas	2
Actividades De Las Agencias De Viaje	2

Actividades De Seguridad Privada	1
Actividades De Servicios De Sistemas De Seguridad	1
Actividades Financieras De Fondos De Empleados Y Otras Formas Asociativas Del Sector Solidario	14
Alojamiento En Hoteles	1
Alojamiento En Hoteles	6
Comercio Al Por Menor De Otros Artículos Culturales Y De Entretenimiento N.C.P. En Establecimientos Especializados	1
Comercio Al Por Menor De Otros Productos Nuevos En Establecimientos Especializados	1
Expendio A La Mesa De Comidas Preparadas	2
Expendio Por Autoservicio De Comidas Preparadas	1
Expendio Por Autoservicio De Comidas Preparadas	1
Otras Actividades De Distribución De Fondos	1
Otras Actividades De Tecnologías De Información Y Actividades De Servicios Informáticos	1
Otras Actividades Relacionadas Con El Mercado De Valores	1
Pompas Fúnebres Y Actividades Relacionadas	1
Procesamiento De Datos, Alojamiento (Hosting) Y Actividades Relacionadas	1
Transporte De Carga Por Carretera	1
Transporte De Pasajeros	1
Otras Actividades De Servicio Financiero, Excepto Las De Seguros Y Pensiones	2

3. Análisis de datos.

Apalancamiento: Para hallar el apalancamiento usamos la siguiente formula

Pasivo total / Activo total = % apalancamiento

El apalancamiento financiero es la relación que hay entre el capital de la empresa y las deudas o pasivos que esta tiene, entre lo que se invierte y la deuda adquirida para invertir.

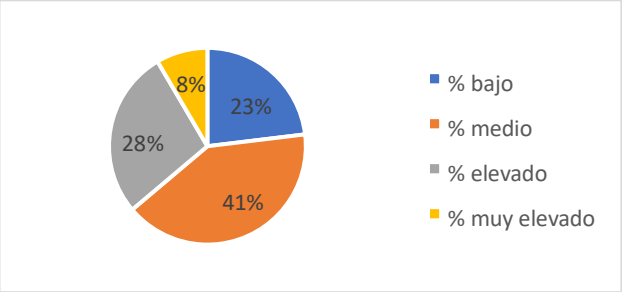
En nuestra base analizada, clasificamos el apalancamiento en 4 partes de acuerdo con su grado de endeudamiento:

1. Endeudamiento bajo: para las empresas que cuentan con menos del 40% de pasivos comprometidos.
2. Endeudamiento medio: para las empresas que cuentan con un porcentaje de endeudamiento entre el 40% y 70%.
3. Endeudamiento elevado: para las empresas que cuentan con un endeudamiento superior al 71% e inferior al 100%.
4. Endeudamiento muy elevado: para las empresas que cuentan con un endeudamiento superior al 100%.

Como resultado obtuvimos que, las empresas en clasificación bajo y medio son del 64%, estas tienen una gestión eficiente en sus pasivos; aquellas empresas con un pasivo elevado son del 27% y muy elevado del 8%, un alto grado de apalancamiento financiero conlleva altos pagos de interés sobre esa deuda, lo que afecta negativamente a las ganancias. Por otra parte, también conlleva un alto riesgo, debido que cuanta más deuda acumula una empresa, más se arriesga a no poder hacer frente a sus obligaciones. En general, el valor ideal se sitúa

entre el 40% y 60%. Si el ratio es superior, la empresa tiene excesivas deudas y está perdiendo su autonomía financiera. Si es inferior, la empresa puede tener un exceso de capitales propios. Sin embargo, esto puede variar en función de cada compañía.

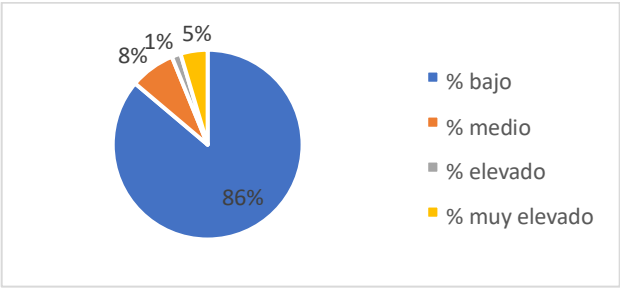
Apalancamiento Total		
Clasificación	**# de empresas**	**% participación**
% bajo	30	23,7%
% medio	53	40,5%
% elevado	36	27,5%
% muy elevado	11	8,4%
Total general	**130**	**100%**



Apalancamiento a largo plazo = pasivos a largo plazo /Activo total

Para el caso del apalancamiento de largo plazo (deudas superiores a un año), el resultado es más favorable; puesto que, el resultado se concentra en clasificación bajo y medio en 94% y el 5% son de clasificación elevada y muy elevada.

Apalancamiento a largo plazo		
Clasificación	**# de empresas**	**% participación**
% bajo	112	86,15%
% medio	10	7,69%
% elevado	2	1,54%
% muy elevado	6	4,62%
Total general	**130**	**100,00%**

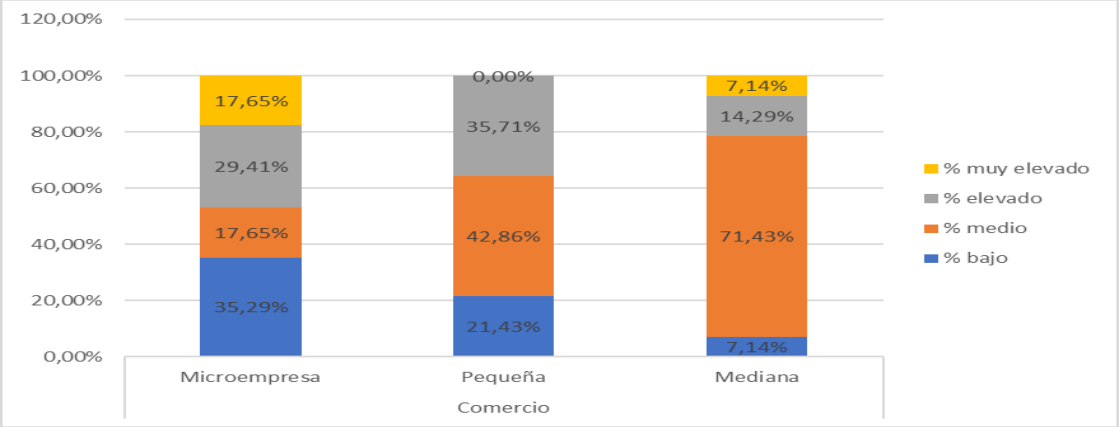


Revisando por tipo de empresa y sector, evidenciamos que, en las empresas de comercio se concentra el endeudamiento en las categorias bajo con un 22%, medio con un 42%, elevado con un 27% y muy elevado con el 9%.

Tipo de empresa / Sector	**% bajo**	**% medio**	**% elevado**	**% muy elevado**	**Total general**
Comercio	**22%**	**42%**	**27%**	**9%**	**100%**
Microempresa	13%	7%	11%	7%	38%
Pequeña	7%	13%	11%	0%	31%

Mediana	2%	22%	4%	2%	31%
Total general	**22%**	**42%**	**27%**	**9%**	**100%**

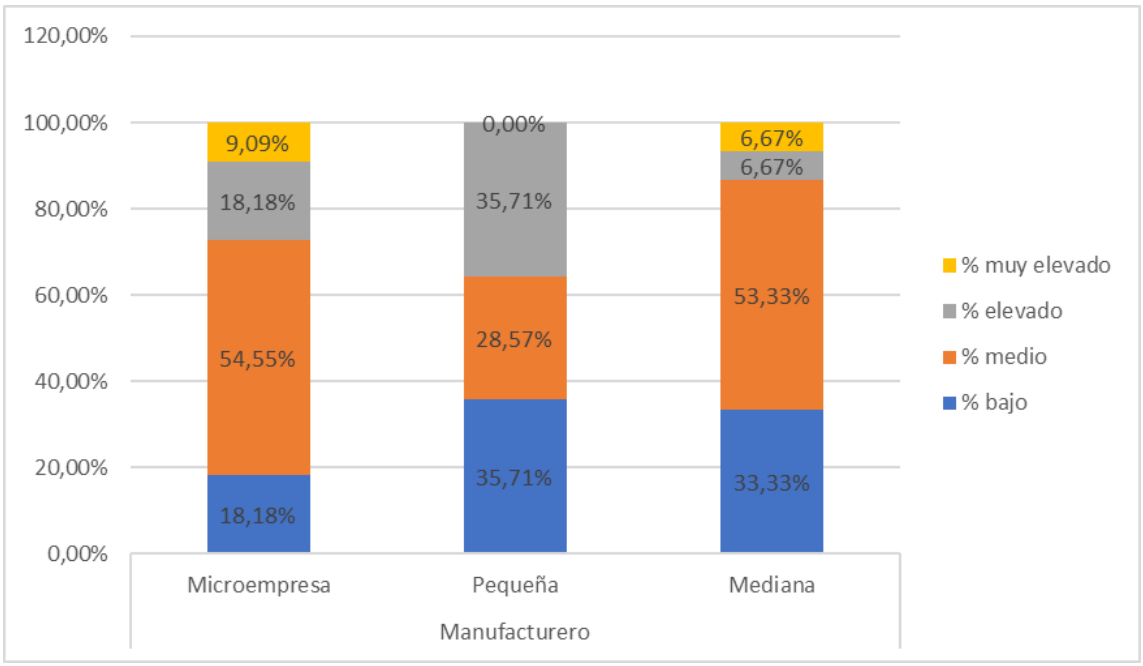
Notamos que, alrededor del 47% de las microempresas de comercio objeto de analisis, cuentan con un ratio de endeudamiento elevado y muy elevado, el 35% de las empresas pequeñas, cuentan con un ratio elevado de endeudamiento y el 21% de las empresas medianas cuentan con un endeudamiento elevado y muy elevado.



Para el caso de las empresas manufactureras se concentra el endeudamiento en las categorias bajo con un 30%, medio con un 45%, elevado con un 20% y muy elevado con el 5%.

Tipo de empresa / Sector	% bajo	% medio	% elevado	% muy elevado	Total general
Manufacturero	**30,00%**	**45,00%**	**20,00%**	**5,00%**	**100,00%**
Microempresa	5,00%	15,00%	5,00%	2,50%	27,50%
Pequeña	12,50%	10,00%	12,50%	0,00%	35,00%
Mediana	12,50%	20,00%	2,50%	2,50%	37,50%
Total general	**30,00%**	**45,00%**	**20,00%**	**5,00%**	**100,00%**

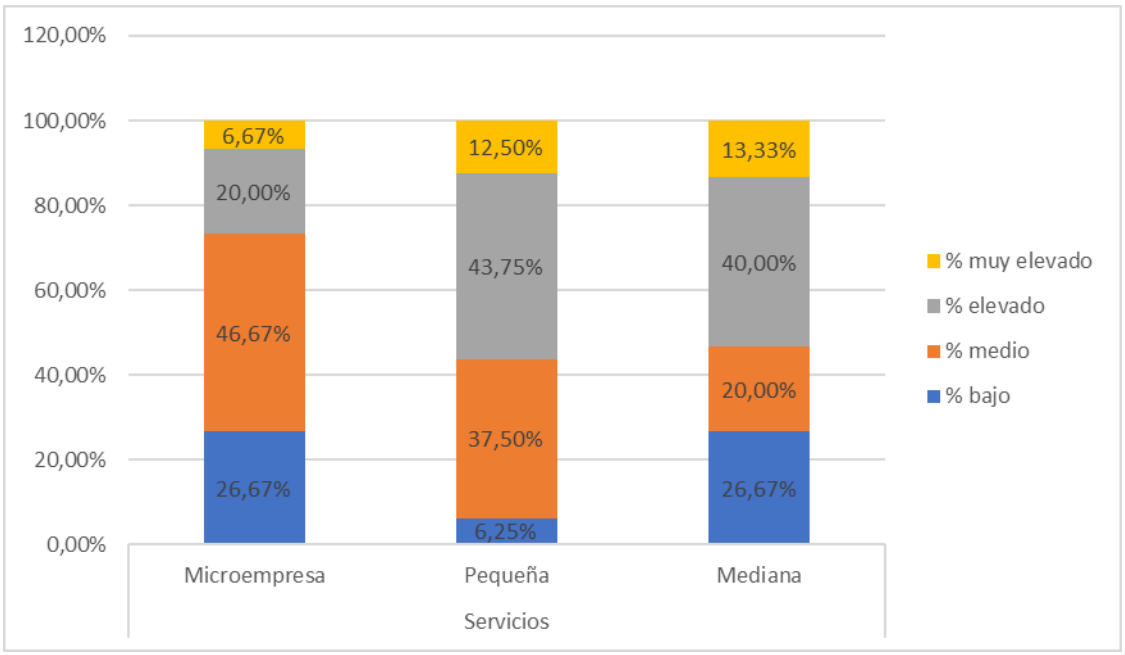
Alrededor del 27% de las microempresas manufactureras, cuentan con un ratio de endeudamiento elevado y muy elevado, el 35% de las empresas pequeñas, cuentan con un ratio elevado de endeudamiento y el 13% de las empresas medianas cuentan con un endeudamiento elevado y muy elevado.



Para el caso de las empresas servicios se concentra el endeudamiento en las categorias bajo con un 19%, medio con un 34%, elevado con un 34% y muy elevado con el 10%.

Tipo de empresa / Sector	% bajo	% medio	% elevado	% muy elevado	Total general
Servicios	**19,57%**	**34,78%**	**34,78%**	**10,87%**	**100,00%**
Microempresa	8,70%	15,22%	6,52%	2,17%	32,61%
Pequeña	2,17%	13,04%	15,22%	4,35%	34,78%
Mediana	8,70%	6,52%	13,04%	4,35%	32,61%
Total general	**19,57%**	**34,78%**	**34,78%**	**10,87%**	**100,00%**

Alrededor del 27% de las microempresas de servicios, cuentan con un ratio de endeudamiento elevado y muy elevado, el 55% de las empresas pequeñas, cuentan con un ratio elevado de endeudamiento y el 53% de las empresas medianas cuentan con un endeudamiento elevado y muy elevado.



Crecimiento de ventas: Para hallar el crecimiento de ventas usamos la formula:

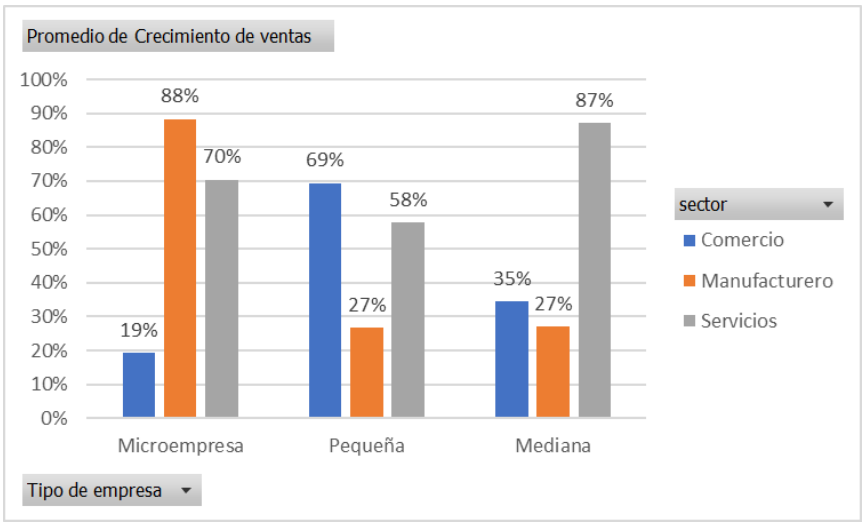
Total Ingreso Operativo 2022 / Total Ingreso Operativo 2021 – 1 = Crecimiento de ventas.

Como resultado obtuvimos que el total de la base analizada tuvo en promedio un crecimiento del 53%, siendo las microempresas con un crecimiento mayor a las demás del 59% y en especial microempresas del sector manufacturero con un crecimiento del 88%.

Las empresas de servicios registran un crecimiento promedio del 73%, destacando este crecimiento las empresas medianas con un 87%.

De igual forma, las empresas con menor crecimiento en ventas son las microempresas del sector comercio con un 19%.

Tipo de empres	Comercio	Manufacturero	Servicios	Total general
Microempresa	19%	88%	70%	59%
Pequeña	69%	27%	58%	50%
Mediana	35%	27%	87%	50%
Total general	**42%**	**41%**	**73%**	**53%**



Crecimiento de activos: Para hallar el crecimiento de activos usamos la formula:

Activos Totales 2022 / Activos Totales 2021 – 1 = Crecimiento de activos

Evidenciamos que, de la base analizada, las empresas tuvieron en promedio un crecimiento del 23%, concentrándose en las empresas medianas de comercio en un 36% y del sector manufacturero en 30%.

Para los 3 sectores (comercio, manufacturero y servicios), el crecimiento estuvo en cerca de la tendencia del mercado del 23%.

Tipo de empresa	Comercio	Manufacturero	Servicios	Total general
Microempresa	9%	6%	21%	13%
Pequeña	23%	28%	25%	26%
Mediana	36%	30%	18%	28%
Total general	**24%**	**23%**	**21%**	**23%**

Rentabilidad: Para hallar la rentabilidad sobre los activos (ROA) y la rentabilidad de la compañía sobre sus fondos propios (ROE) usamos las siguientes formulas:

ROA: Total Ingreso Operativo 2022 / Activos Totales 2022 = ROA

ROE: Ganancia (Pérdida) Neta 2022 / Patrimonio 2022 = ROE

El ROA expresa los beneficios que obtiene una empresa por las inversiones realizadas, ya sea por activos financiados por recursos propios o ajenos. En cambio, el ROE se refiere a los beneficios que genera una empresa para sus accionistas o inversores.

Teniendo en cuenta lo anterior, evidenciamos que en el sector comercio, las empresas generaron grandes beneficios sobre sus activos; sin embargo, los beneficios sobre recursos propios fueron negativos, especialmente para las microempresas con un -211%.

Lo mismo evidenciamos en el sector manufacturero, ya que las microempresas no lograron generar retornos sobre su patrimonio, siendo el resultado contable del -131%.

Sin embargo, para el sector servicios, evidenciamos un retorno proporcional tanto en el ROA, como en el ROE, siendo positivos sus resultados, especialmente para las empresas medianas con un 223% y con el ROE en las empresas pequeñas en un 29%.

Sector	**Comercio**		**Manufacturero**		**Servicios**		**Total (ROA)**	**Total (ROE)**
Tipo de empresa	**(ROA)**	**(ROE)**	**(ROA)**	**(ROE)**	**(ROA)**	**(ROE)**		
Microempresa	191%	-211%	128%	-131%	83%	27%	137%	-105%
Pequeña	173%	26%	197%	20%	202%	29%	191%	25%
Mediana	462%	25%	216%	22%	223%	21%	296%	23%
Total general	**272%**	**-59%**	**185%**	**-18%**	**170%**	**26%**	**209%**	**-16%**

Conclusiones

En la primera parte del artículo, revisamos la literatura teórica sobre la estructura de capital, el artículo discute la importancia del financiamiento para el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y los desafíos que enfrentan para acceder a él. También explora diferentes teorías de estructura de capital y su relevancia para las PYMES. Además, examina la adopción de fintech por parte de estas y los factores que la impulsan, como la utilidad percibida, la facilidad de uso, la alfabetización financiera, la innovación, el apoyo gubernamental y la confianza. El estudio encuentra que la innovación es un mediador clave entre el apoyo gubernamental y la adopción de fintech.

También se revisan tres teorías de estructura de capital y su impacto en la toma de decisiones: 1. Teoría del orden jerárquico: Esta teoría propone que las empresas prefieren financiar nuevas inversiones primero con fondos recaudados internamente, es decir, utilidades retenidas, luego con deuda y emitir acciones como último recurso. La teoría del orden jerárquico argumenta que se deben minimizar los problemas de información interna y externa de la empresa relacionados con la asimetría de la información siguiendo una jerarquía financiera particular. 2. Teoría del momento del mercado: Esta teoría sugiere que cuando el costo del capital es bajo, las empresas prefieren el capital externo y, de lo contrario, prefieren la deuda. Los ejecutivos corporativos perciben que sus valores riesgosos están mal valorados por el mercado. 3. Teoría de la compensación estática: Esta teoría se centra en el análisis de costos y beneficios de la deuda y predice que existe una relación de deuda óptima que ayuda a maximizar el valor de una empresa. Se puede alcanzar el punto óptimo cuando los beneficios de la emisión de deuda compensan el aumento del valor presente de los costos relacionados con una mayor emisión de deuda. El principal beneficio de la deuda es minimizar los pagos de intereses.

En general, el artículo destaca la necesidad de que las organizaciones desarrollen recursos y capacidades para gestionar la transformación digital y mejorar su desempeño en un entorno cada vez más competitivo.

En la segunda parte del documento, llevamos a cabo nuestro análisis empírico utilizando una base de datos proporcionada por EMIS que es una herramienta financiera y de análisis de negocios para mercados emergentes. Cuenta con un gran número de perfiles de compañías con estados financieros, análisis de riesgo y crédito, reportes y noticias.

Descargamos información de 131 empresas de los sectores Manufacturero, Servicios y Comercio (con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas), obtuvimos evidencias del crecimiento de ventas, crecimiento de activos, patrimonio y apalancamiento de las PYMES colombianas.