

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente

Reconocimiento de validez oficial de estudios de nivel superior según acuerdo secretarial 15018, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 29 de noviembre de 1976.

Departamento de Economía, Administración y
Mercadología
Maestría en Administración



Estrategias de financiamiento de empresas constructoras medianas para el desarrollo de vivienda vertical en Guadalajara (2019–2024).

TRABAJO RECEPCIONAL que para obtener el **GRADO** de
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

Presenta: **DANIELA IVETH NAVIA SÁNCHEZ**

Director **DR. ALFONSO NAVARRO BENAVIDES**

Tlaquepaque, Jalisco. enero de 2026

Abstract

Este estudio analiza el sector de la construcción de vivienda vertical en Guadalajara, Jalisco, con un enfoque específico en las estrategias de financiamiento utilizadas por las empresas constructoras medianas durante el periodo 2019–2024. Ante el crecimiento sostenido de este tipo de desarrollos y los desafíos que enfrentan estas empresas para acceder a capital en condiciones competitivas, la investigación examina las fuentes de financiamiento disponibles, las barreras institucionales y las estrategias alternativas implementadas en el contexto local.

La investigación adopta un enfoque metodológico mixto que combina entrevistas semiestructuradas con directivos del sector de la construcción y el análisis cuantitativo de indicadores económicos y financieros. A partir de este enfoque, se evalúan opciones como el apalancamiento interno, el crédito institucional y mecanismos emergentes como el crowdfunding, permitiendo identificar prácticas financieras utilizadas por las empresas medianas para sostener su operación y competitividad.

Los hallazgos permiten comprender cómo el acceso, o la falta de acceso, al financiamiento influye directamente en la capacidad operativa y en la ejecución de proyectos de vivienda vertical. Asimismo, el estudio aporta recomendaciones prácticas orientadas a fortalecer la estructura financiera y la viabilidad de los proyectos, contribuyendo tanto al análisis académico como a la toma de decisiones empresariales en el sector de la construcción.

Palabras clave

Financiamiento

Vivienda vertical

Empresas constructoras medianas

Sector de la construcción

Crowdfunding

Contenido

Índice de tablas	8
Índice de ilustraciones	9
Introducción	12
1. Fundamentación del trabajo	15
1.1 Problematización de la investigación	16
1.2 Objetivos y pregunta de investigación.....	19
1.2.1 General.....	19
1.2.2 Particulares.....	19
1.2.3 Pregunta de investigación	20
1.2.4 Descripción del objeto de estudio a investigar	20
1.3 Justificación de la investigación.....	24
1.3.1 Descripción del contexto de la investigación	25
1.3.2 Validación de las condiciones para la investigación	26
1.4 Relevancia y pertinencia de la investigación.....	26
2. Marco conceptual de la investigación.....	29
2.1 Estructura financiera.....	29
2.1.1 Financiamiento externo.....	29
2.1.2 Financiamiento interno	30
2.1.3 Rentabilidad.....	30
2.2 Estado de la cuestión.....	31
2.2.1 Contexto de la industria de la construcción en México	32
2.2.2 Características propias de la industria de la construcción.	38
2.2.3 Edificación vertical	40
2.2.4 Crecimiento de la vivienda vertical en Guadalajara	41
2.2.5 El marco normativo del desarrollo urbano en Guadalajara	42
2.2.6 El mercado de constructores en Jalisco	44
2.2.7 Modelos de financiamiento para empresas constructoras.....	44

2.2.8	Crowdfunding (financiación colectiva)	45
2.3.	Políticas publicas	48
2.3.1	Barreras impuestas por las políticas públicas actuales	48
2.3.2	Reformas y políticas que podrían mejorar el acceso al financiamiento	50
2.4.	Conceptos y enfoques teóricos relacionados	52
2.4.1	Teoría del Trade-Off (Intercambio).....	52
2.4.2	Teoría del <i>Pecking Order</i> (Pedido de viaje)	54
2.4.3	Teoría de la asimetría de información	57
2.4.4	Teorías microeconómicas	57
2.4.5	Teoría de oferta y demanda	57
3.	Marco metodológico de la investigación	60
3.1	Hipótesis	60
3.2	Categorías de análisis, indicadores y variables.....	60
3.2.1	Categorías de análisis, indicadores y variables.....	63
3.3.	Descripción de los instrumentos de investigación.....	63
3.3.1	Entrevista cualitativa	66
3.3.2	Guía de entrevista cualitativa a empresas medianas constructoras.....	67
3.3.3	Base de datos cuantitativos	70
3.3.4	Estrategia de integración metodológica.....	71
4.	Trabajo de campo	73
4.1	Diseño del trabajo de campo.....	73
4.2	Entrevistas.....	73
4.2.1	Selección de empresas entrevistadas	73
4.2.2	Muestras representativas cualitativas	73
4.2.3	Guía para la realización de entrevistas	74
4.2.3.1	Garantía de consistencia en la recopilación de datos	75
4.3	Datos cuantitativos.....	76
4.3.1	Tamaño de la muestra	77
4.4	Cronograma del trabajo de campo	77
4.5	Imprevistos y riesgos	78

4.5.1	Eliminación de encuestas por falta de respuesta.....	78
4.5.2	Ajuste metodológico al enfoque mixto	78
4.6	Limitaciones y sesgos	79
5.	Exposición de hallazgos	81
5.1	Resultados cualitativos: entrevistas	82
5.1.1	Análisis por bloques temáticos	84
5.1.2	Comparación entre respuestas de constructores y desarrolladora	88
5.1.3	Macro-categorías	89
5.1.4	Patrones y matices encontrados	90
5.2	Resultados cuantitativos: análisis estadístico	91
5.2.1	Regresión lineal: relación entre créditos NAFIN y PIB del sector.....	93
5.2.2	Comparación de participación de empresas medianas vs. crédito recibido	94
5.3	Integración y contraste de resultados.....	95
5.4	Impacto de la investigación	97
5.4.1	Implicaciones prácticas para empresas medianas.....	98
5.4.2	Relevancia para políticas públicas.....	98
5.4.3	Valor académico del estudio	99
6.	Conclusiones, implicaciones financieras y recomendaciones para empresas constructoras medianas	101
6.1	Articulación de hallazgos con el marco teórico	101
6.2	Implicaciones prácticas para las empresas medianas	103
6.3	Relevancia académica y profesional del estudio	104
6.4	Trascendencia para el sector de la vivienda vertical	106
6.5	Limitaciones de la investigación	107
6.6	Líneas futuras de investigación	109
7.	Síntesis de los hallazgos principales	111
7.1	Respuesta a la pregunta de investigación	114
7.2	Evaluación del cumplimiento de los objetivos.....	118
7.3	Reflexión crítica final	120

7.4	Valor para la comunidad académica y profesional.....	123
ANEXOS		126
	Entrevistas a constructoras.....	126
I.	Constructora Tekton S.A. de C.V.....	126
II.	Jal Construcciones S.A. de C.V.....	132
III.	AG2M.....	139
IV.	IENSA S.A de C.V.....	145
V.	KREATO.....	150
	Entrevista a desarrollador	155
BIBLIOGRAFÍA		159

Índice de tablas

Tabla 1. Variable dependiente. Empresa constructora de vivienda vertical.....	22
Tabla 2. Variable Independiente: Sector de la construcción	23
Tabla 3. Variable Independiente: Mercado inmobiliario.....	24
Tabla 4. Marco de muestreo de la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras (ENEC) por sector y subsector	33
Tabla 5. Marco de muestreo de la ENEC por entidad federativa INEGI	34
Tabla 6. Valor de producción por subsector y tipo específico de obra.....	35
Tabla 7. Valor de producción por entidad federativa según tipo de obra.....	35
Tabla 8. Medición de variables.....	61
Tabla 9. Autores relevantes	63
Tabla 10. Profesionistas entrevistados.....	83
Tabla 11. Clasificación de tipo de obra, barrera de financiamiento y estrategia utilizada por las empresas entrevistadas	85
Tabla 12. PIB trimestral del sector construcción en Jalisco, financiamiento otorgado por NAFIN y tasa de interés promedio (2018–2023)	92
Tabla 13. Síntesis de hallazgos y relaciones entre variables	113
Tabla 14. Jerarquización de estrategias de financiamiento para empresas constructoras medianas	116
Tabla 15. Evaluación del cumplimiento de los objetivos de investigación.....	119

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Serie desestacionalizada y de tendencia-ciclo del valor de producción (junio de 2019–junio de 2024).....	37
Ilustración 2. Figura 2. Relación de Regresión Lineal entre el Financiamiento de NAFIN y el PIB del Sector Construcción en Jalisco (2018-2023).....	93

Índice de siglas

AMG: Área Metropolitana de Guadalajara

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

CNBV: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

CONAVI: Comisión Nacional de Vivienda

DEAM: Departamento de Economía, Administración y Mercadología

EVA: Valor Económico Agregado (Economic Value Added)

FOVISSSTE: Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado

GDP: Producto Interno Bruto (Gross Domestic Product)

IDI: Investigación, Desarrollo e Innovación

INFONAVIT: Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores

ITESO: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente

NAFIN: Nacional Financiera

ONAVI: Organismo Nacional de Vivienda

PE: Precio-Utilidad (Price to Earnings)

PMI: Project Management Institute

PYME: Pequeña y Mediana Empresa

SHF: Sociedad Hipotecaria Federal

SOFOM: Sociedad Financiera de Objeto Múltiple

TOG: Trabajo de Obtención de Grado

UBM: Unidad de Medida de la Construcción (Unidad Básica de Medición)

WACC: Costo Promedio Ponderado de Capital (Weighted Average Cost of Capital)

Estrategias de financiamiento de empresas constructoras medianas para el desarrollo de vivienda vertical en Guadalajara (2019–2024).

Introducción

El sector de la construcción desempeña un papel fundamental en la economía del país, debido a su efecto dinamizador en la extracción de recursos naturales, su transformación en procesos de manufactura y la creación de fuentes de empleo (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2023). Jalisco juega un papel importante a nivel nacional, el sector de la construcción registró un crecimiento significativo en el Estado, con 1,941 unidades económicas activas en 2023, situándolo como el segundo estado en actividad constructora después de la Ciudad de México (Secretaría de Economía, 2023).

En particular, el Área Metropolitana de Guadalajara (AMG) ha sufrido de procesos globales como la verticalización, la transformación de Guadalajara a ciudad vertical es un fenómeno inmobiliario de estrategia económica que explota la capacidad de suelo, ofreciendo múltiples oportunidades de vivienda, de negocio y empleo durante el proceso de ejecución de dichas obras.

Este proceso de verticalización en Guadalajara responde a la creciente necesidad de optimizar el uso del suelo ante una demanda habitacional en aumento. La expansión de la construcción vertical presenta un reto importante para el sector de la construcción, particularmente para las medianas empresas locales que buscan competir en este mercado con recursos financieros limitados frente a corporativos de mayor envergadura. Para estas

empresas, acceder a capital de manera efectiva es esencial para cubrir costos de operación y consolidar proyectos sostenibles a largo plazo. Sin embargo, las estrategias de financiamiento tradicionales no siempre resultan accesibles ni sostenibles para estas medianas empresas, lo que las impulsa a explorar alternativas que optimicen sus recursos y les permitan mantenerse competitivas en un entorno financiero y operativo complejo.

Si bien la verticalización responde a una lógica de aprovechamiento urbano, este modelo de desarrollo inmobiliario demanda inversiones significativas y capacidades operativas complejas. En este contexto, las empresas medianas enfrentan una doble presión: competir por oportunidades de obra dentro de este nuevo modelo urbano y, al mismo tiempo, sortear obstáculos estructurales para acceder a financiamiento, lo cual limita su participación efectiva en la producción de vivienda vertical.

En este escenario, **la presente investigación tiene como objetivo analizar las estrategias de financiamiento utilizadas por las empresas constructoras medianas en el desarrollo de vivienda vertical en Guadalajara, Jalisco, entre 2019 y 2024.**

Asimismo, busca identificar los factores que condicionan su acceso al capital y explorar las alternativas emergentes disponibles en el ecosistema financiero actual.

La creciente verticalización urbana no solo representa una transformación del espacio construido, sino que también impone nuevas presiones financieras y operativas sobre las empresas medianas locales, que deben competir con actores de mayor escala. Esta tensión entre oportunidad de mercado y limitaciones estructurales configura el eje central del presente estudio.

En este sentido, comprender las tensiones entre la verticalización urbana, las capacidades operativas de las empresas medianas y las exigencias financieras que impone el mercado resulta indispensable para analizar el fenómeno de manera integral. Estos elementos no pueden estudiarse de forma aislada, ya que conforman un entramado donde las presiones económicas, normativas y organizacionales se entrelazan. Por ello, el capítulo siguiente establece la fundamentación del trabajo, delimitando el problema, los objetivos y el contexto desde el cual se construye la pregunta de investigación. Esta base permitirá articular posteriormente el estado del conocimiento y los enfoques teóricos que sustentan el análisis empírico.

CAPÍTULO 1

1. Fundamentación del trabajo

El sector de la construcción en Guadalajara ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, consolidándose como uno de los pilares de la economía local. De acuerdo con el Instituto de Información Estadística y Geográfica de Jalisco (Instituto de Información Estadística y Geográfica de Jalisco [IIEG], 2023), el Producto Interno Bruto (PIB) estatal creció un 9.33% en términos reales durante 2021, y el sector construcción contribuyó con el 6.76% del PIB de la entidad.

Este dinamismo económico ha estado acompañado por una transformación del paisaje urbano, marcada por el auge de la vivienda vertical. Esta tendencia responde a la creciente demanda habitacional y a la necesidad de un uso más eficiente del suelo en zonas urbanas densamente pobladas. Sin embargo, esta expansión también ha generado nuevos desafíos para las empresas constructoras medianas, que deben competir en un entorno cada vez más controlado por desarrolladoras de gran escala, con mayor capacidad financiera y acceso preferencial a capital institucional.

Uno de los principales obstáculos que enfrentan estas empresas es el acceso limitado al financiamiento formal, debido a factores como la falta de garantías suficientes, las altas tasas de interés bancario, y una estructura de capital propia limitada. Esta situación impacta directamente su capacidad de operación, dificultando la adquisición de terrenos, la contratación de mano de obra y la compra oportuna de materiales de construcción.

Frente a este panorama, algunos modelos de financiamiento alternativo, como el crowdfunding o las alianzas estratégicas, han comenzado a posicionarse como soluciones viables. El crowdfunding, por ejemplo, permite a las empresas obtener capital directamente de pequeños inversionistas interesados en participar en proyectos específicos, lo cual reduce su dependencia del crédito bancario. Por otro lado, las alianzas estratégicas pueden facilitar el acceso a recursos compartidos y distribuir el riesgo entre actores complementarios.

Este estudio se enfoca en analizar los mecanismos de financiamiento disponibles para las empresas constructoras medianas que participan en el desarrollo de vivienda vertical en Guadalajara, así como los factores que condicionan su acceso al capital. A través de un enfoque mixto que combina entrevistas cualitativas con directivos del sector y análisis cuantitativo de datos económicos y financieros, se busca aportar una visión integral de los retos actuales y de las posibles estrategias financieras que permitan mejorar la viabilidad y continuidad operativa de este tipo de empresas.

1.1 Problemática de la investigación

El acelerado crecimiento del sector de la construcción de vivienda vertical en Guadalajara ha generado importantes oportunidades, pero también desafíos significativos para las empresas constructoras medianas. Este tipo de desarrollos, impulsado por procesos de densificación urbana y la creciente demanda de vivienda en zonas metropolitanas, exige que las empresas cuenten con acceso efectivo a capital para poder competir, ejecutar obras y sostener su operación en un entorno cada vez más competitivo.

De acuerdo con datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2024), en el Área Metropolitana de Guadalajara (AMG) existen más de 2,500 unidades económicas activas en el subsector de la construcción, de las cuales aproximadamente el 16% corresponde a empresas de tamaño mediano, es decir, aquellas que emplean entre 51 y 250 personas, conforme a los criterios del INEGI (2023). Estas empresas participan activamente en proyectos de vivienda, infraestructura y edificación, siendo actores clave en la ejecución de obras verticales por su capacidad operativa, flexibilidad y conocimiento del contexto local (INEGI, 2023).

Uno de los principales problemas que enfrentan estas empresas es la dificultad para acceder a financiamiento asequible y oportuno. En muchos casos, deben operar con capital propio limitado o depender de anticipos irregulares de los clientes. Las restricciones en el acceso a crédito bancario, la falta de garantías líquidas, las elevadas tasas de interés y la ausencia de programas financieros diseñados específicamente para este tipo de empresas limitan su capacidad de maniobra financiera (Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2022).

Estas limitaciones responden, en parte, a una estructura financiera nacional poco adaptada a las características de las medianas empresas constructoras. El sistema financiero mexicano se ha concentrado históricamente en instrumentos pensados para grandes corporativos o microempresas, dejando un vacío en el diseño de productos crediticios para empresas intermedias, que a menudo no califican para financiamientos simplificados ni tienen la robustez patrimonial que exigen las grandes líneas de crédito (Banco de México,

2015). Asimismo, los procesos burocráticos y la falta de intermediación especializada dificultan aún más el acceso efectivo al capital productivo.

Por otro lado, las propias capacidades internas de las empresas constructoras medianas también constituyen una barrera. Muchas de estas organizaciones carecen de áreas especializadas en finanzas o administración de riesgos, lo que limita su capacidad para estructurar proyectos financieramente sólidos, presentar garantías institucionales o generar flujos de caja confiables (Fong Reynoso, 2022). Esta debilidad operativa, combinada con un entorno financiero restrictivo, genera un ciclo de limitaciones que reduce su capacidad de crecimiento y competitividad.

Las consecuencias de esta doble limitación; estructural y organizacional se reflejan en dificultades para pagar a proveedores, adquirir materiales de manera oportuna, contratar mano de obra especializada y sostener el flujo de efectivo necesario para ejecutar proyectos (2021). Además, es común que enfrenten retrasos en pagos por parte de desarrolladores o clientes, comprometiendo gravemente su viabilidad operativa.

Este panorama plantea la necesidad de investigar con mayor profundidad cuáles son las estrategias de financiamiento que pueden resultar viables y sostenibles para este tipo de empresas.

1.2 Objetivos y pregunta de investigación

1.2.1 General

Identificar y analizar las estrategias de financiamiento más efectivas para que las medianas empresas constructoras de vivienda vertical en Guadalajara **puedan competir y crecer en un mercado competitivo y en expansión.**

El principal desafío competitivo para las empresas medianas proviene de grandes corporativos que cuentan con mayores recursos financieros, acceso a financiamiento institucional y mayor capacidad de personal ocupado. Estas empresas pueden ofrecer precios más competitivos y plazos más atractivos, lo que dificulta que las medianas empresas aseguren contratos de mayor envergadura. Además, los grandes desarrolladores a menudo tienen alianzas estratégicas con proveedores, lo que les otorga ventajas adicionales en costos y logística.

En el sector de la construcción, la competitividad puede medirse a través de diversos indicadores, como el porcentaje de crecimiento anual en proyectos, la capacidad de adquisición de nuevos contratos y la rentabilidad de las inversiones. Otros indicadores relevantes incluyen la participación de mercado, el volumen de producción y la eficiencia operativa en términos de costos y plazos de entrega.

1.2.2 Particulares

- Evaluar las fuentes de financiamiento disponibles para medianas empresas constructoras de vivienda vertical en Guadalajara.

- Analizar el impacto de estrategias de financiamiento alternativo (como crowdfunding y alianzas estratégicas) en la competitividad de estas empresas.
- Comparar las prácticas de financiamiento y gestión financiera entre empresas medianas y grandes del sector.
- Identificar los principales retos y oportunidades que enfrentan las medianas empresas constructoras en el acceso a financiamiento.
- Proponer recomendaciones financieras prácticas que mejoren la competitividad y crecimiento de las medianas empresas en el mercado de vivienda vertical en Guadalajara.

1.2.3 Pregunta de investigación

¿Cuáles son las estrategias de financiamiento más efectivas para que las medianas empresas constructoras de vivienda vertical en Guadalajara puedan competir y crecer en un mercado en expansión y altamente competitivo?

1.2.4 Descripción del objeto de estudio a investigar

El objeto de estudio de la presente investigación se centra en las estrategias de financiamiento utilizadas por las empresas constructoras medianas dedicadas al desarrollo de vivienda vertical en Guadalajara, Jalisco, así como en los factores que condicionan su acceso a capital en un entorno urbano y financiero altamente competitivo.

El financiamiento en el sector de la construcción está determinado por la dinámica del mercado inmobiliario, la estructura del sistema financiero y las capacidades internas de

las empresas para gestionar recursos y flujos de efectivo. En el caso de la vivienda vertical, los proyectos requieren inversiones iniciales elevadas y presentan periodos de recuperación prolongados, lo que incrementa la presión financiera sobre las empresas constructoras medianas.

En este contexto, las empresas enfrentan barreras estructurales para acceder al financiamiento institucional, como la falta de garantías líquidas, requisitos crediticios restrictivos, tasas de interés elevadas y asimetrías de información frente a las instituciones financieras. Estas limitaciones influyen directamente en su estructura financiera y en su capacidad para competir con desarrolladoras de mayor escala.

Ante estas restricciones, las empresas medianas desarrollan estrategias financieras alternativas e híbridas, que incluyen el uso de capital propio, anticipos de clientes, financiamiento de proveedores, alianzas estratégicas y, de manera incipiente, mecanismos de financiamiento colectivo como el crowdfunding. El análisis de estas estrategias y de sus efectos sobre la operación y competitividad de las empresas constituye el eje central del presente estudio.

Variable dependiente: Financiamiento de empresas medianas que construyen vivienda vertical

Definición

Comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la edificación; a la construcción de obras de ingeniería civil y a la realización de trabajos especializados de construcción (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2023).

Elaboración de bienes y servicios en unas condiciones prefijadas de cantidad, calidad, coste, plazo de entrega y nivel de servicio, lo cual se efectúa mediante procesos productivos específicos. La producción se realiza mediante un proceso por proyecto y cada producto se realiza una sola vez (Boquera Pérez, 2015).

Operacionalización

Tabla 1

Variable dependiente. Empresa constructora de vivienda vertical

Dimensión	Valor	Indicadores	Escala de medición	Ítem
Financiera, negocio	Alto Medio Bajo	INEGI; Capacidad de crecimiento, oportunidad de nuevos contratos.	Proporcional o de razón.	Porcentaje de crecimiento en proyectos verticales, rentabilidad financiera, capacidad de adquirir nuevos proyectos.

Nota. Elaboración propia.

Variable Independiente: Sector de la construcción

Definición

Comprende unidades económicas dedicadas a la edificación, principalmente obras de ingeniería civil y a la realización de trabajos especializados en la materia (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2023).

El sector de la construcción se dedica a la extracción de recursos naturales, su transformación en procesos de manufactura y la creación de puestos intensivos de trabajo (Sarmiento Rojas, Hernández Carrillo, & Güiza Pinzón, 2023).

Se trata de un sector de considerable importancia en la economía de un país y con unas características particulares que lo diferencian de otros sectores industriales vez (Boquera Pérez, 2015).

Operacionalización

Tabla 2

Variable Independiente: Sector de la construcción

Dimensión	Valor	Indicadores	Escala de medición	Ítem
Financiera, servicios, modelo de negocios.	Alto Medio Bajo	Referencia verbal, registro de empresas en INEGI	Proporcional o de razón.	Porcentaje de crecimiento en los últimos cinco años.

Nota. Elaboración propia.

Variable Independiente: Mercado inmobiliario

Definición

- La comercialización de la propiedad privada (terrenos y terrenos con construcciones), cuya eficiencia resulta estratégica para el buen desempeño de actividades de la población (Kunz Bolaños, 2001).
- Es un espacio de coordinación de agentes, un proceso social y económico. Operan criterios de rentabilidad y de recurso al patrimonio. Un medio de diferenciación de los grupos sociales y de las actividades económicas en el espacio (Calderón Cockburn, 2010).
- Venta de propiedades con una alta relación préstamo-valor de acuerdo con las características de estas (Genesove & J. Mayer, 1994).

- Venta de bienes y correlación de aumento de precios, volumen y costo de oportunidad (Krainer, 2001).

Operacionalización

Tabla 3

Variable Independiente: Mercado inmobiliario

Dimensión	Valor	Indicadores	Escala de medición	Ítem
Financiera, modelo de negocios	Alto Medio Bajo	Referencia verbal, registro de empresas en INEGI.	Proporcional o de razón.	Número de proyectos en venta y promoción.

Nota. Elaboración propia.

1.3 Justificación de la investigación

La construcción de vivienda vertical en Guadalajara ha crecido de forma sostenida en los últimos años, impulsando la demanda de empresas constructoras capaces de ejecutar proyectos cada vez más complejos. Sin embargo, las empresas medianas enfrentan importantes limitaciones para acceder a fuentes de financiamiento adecuadas (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006), lo cual restringe su participación en el mercado y afecta su capacidad operativa.

Esta investigación es relevante porque analiza, desde una perspectiva actual y localizada, los obstáculos financieros que enfrentan estas empresas y las estrategias que han comenzado a implementar para sortearlos. Además, propone alternativas que pueden fortalecer su viabilidad en un contexto donde el acceso al capital se ha convertido en un factor determinante para competir y mantenerse activas.

El estudio contribuye al conocimiento del financiamiento empresarial en el sector construcción, y busca generar insumos útiles tanto para empresarios como para instituciones financieras y diseñadores de políticas públicas orientadas a promover la inclusión financiera y el desarrollo urbano sostenible.

1.3.1 Descripción del contexto de la investigación

Guadalajara es una ciudad que ha experimentado un proceso acelerado de urbanización, derivado de factores como el crecimiento demográfico, el desarrollo de infraestructura y su consolidación como nodo logístico, educativo y de negocios en el occidente del país. Esta tendencia ha promovido la expansión de la mancha urbana hacia los municipios conurbados, generando una mayor demanda de servicios, vivienda y equipamiento urbano (Instituto de Información Estadística y Geográfica de Jalisco (IIEG), 2023).

Actualmente, el Área Metropolitana de Guadalajara (AMG) concentra una parte sustancial del dinamismo urbano de Jalisco, siendo Zapopan, Tlajomulco de Zúñiga y Tlaquepaque los municipios que han mostrado el mayor crecimiento poblacional y habitacional en la última década (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2020). Este fenómeno ha derivado en un incremento notable de la vivienda vertical como modelo de ocupación del suelo, en respuesta a las restricciones de disponibilidad territorial, los costos del suelo urbano y los objetivos de densificación establecidos por los planes parciales de desarrollo urbano (Martínez Gil, 2022).

Para el caso específico de la vivienda vertical, diversos municipios metropolitanos han adoptado normativas que promueven la densificación habitacional a través de

polígonos de consolidación urbana, uso mixto y aprovechamiento intensivo del suelo. Esto ha impulsado la adopción de modelos de construcción en altura, acompañados de exigencias técnicas que incluyen la presencia de áreas verdes, accesibilidad, trazos estructurales específicos y superficies mínimas habitables para los desarrollos habitacionales (2017).

En este entorno regulatorio y competitivo, las empresas constructoras medianas deben enfrentar una serie de retos asociados tanto a la competencia con grandes desarrolladoras como al acceso a financiamiento y recursos para sostener su operación, lo cual justifica el análisis de sus estrategias financieras y su papel dentro del ecosistema productivo de la región.

1.3.2 Validación de las condiciones para la investigación

Objeto de estudio

- El análisis de las estrategias de financiamiento que pueden adoptar las medianas empresas constructoras en el sector de la vivienda vertical en Guadalajara.

Sujetos de estudio

- Empresas constructoras de mediana escala en Guadalajara.
- Directivos y responsables financieros de las empresas constructoras.

1.4 Relevancia y pertinencia de la investigación

El estudio sobre las opciones de financiamiento en el sector de la construcción de vivienda vertical en Guadalajara resulta especialmente relevante debido a las

transformaciones económicas y urbanas que enfrenta la región. A medida que Guadalajara se consolida como un polo de crecimiento metropolitano en México, la construcción vertical se ha vuelto una solución necesaria para atender la demanda habitacional y aprovechar de forma más eficiente el uso del suelo.

En este contexto, las empresas constructoras medianas desempeñan un papel clave en la ejecución de proyectos, pero enfrentan limitaciones importantes en su acceso al financiamiento. La presente investigación es pertinente porque contribuye a identificar estrategias financieras viables, adaptadas a las condiciones reales de estas empresas, a través del análisis de experiencias, barreras y oportunidades. Opciones como el crowdfunding, las alianzas estratégicas o el financiamiento institucional permiten repensar los modelos tradicionales y abrir nuevas posibilidades de sostenibilidad operativa.

Desde el ámbito profesional, este estudio aporta herramientas útiles para que los actores del sector construcción puedan tomar decisiones informadas sobre sus estructuras de financiamiento. Desde el campo académico, ofrece un caso de estudio específico que enriquece el análisis de estrategias financieras en economías urbanas intermedias, como la de Guadalajara, con un enfoque empírico aplicado.

La revisión del contexto sectorial, la delimitación del objeto de estudio y la justificación del problema permiten comprender la complejidad que enfrentan las empresas medianas constructoras de vivienda vertical. Sin embargo, para analizar este fenómeno con mayor profundidad es necesario situarlo dentro de la literatura existente y revisar los enfoques teóricos que explican las decisiones de financiamiento empresarial, las dinámicas

del mercado inmobiliario y las particularidades de la industria de la construcción en economías emergentes como México. El siguiente capítulo desarrolla este marco de referencia conceptual, articulando el estado de la cuestión y las teorías que orientan el análisis posterior.

CAPÍTULO 2

2 Marco conceptual de la investigación

2.1 Estructura financiera

El término “estructura financiera” o también “estructura de capital” alude a los recursos financieros propios y ajenos que utiliza la empresa para sustentar los activos o inversiones.

Una forma de pensar en la estructura financiera es como una combinación de recursos a través de un proceso de construcción de relaciones. Afirmado por Rivera (2007), la combinación de recursos financieros constituye la estructura financiera de una empresa. Estos recursos son únicos e inestimables.

La definición de Salas (1993) fue la siguiente: "el reparto de fondos financieros entre deuda y recursos propios, tal como aparece en el pasivo del balance de situación de la empresa y/o en un cuadro de financiamiento".

Las definiciones son complementarias y nos permiten definir la estructura de capital en términos que son relevantes para la investigación.

2.1.1 Financiamiento externo

Las fuentes se producirán cuando se obtengan fondos externos; estos pueden ser de corto o largo plazo. Para solicitar fondos a terceros, deben recurrir a financiamiento externo. Esto ocurre cuando los recursos internos son insuficientes para respaldar nuevas

iniciativas de proyectos. Los recursos pueden obtenerse a corto o largo plazo (Contreras Salluca & Díaz Correa, 2015).

2.1.2. Financiamiento interno

El término se refiere a los fondos propios de la empresa, que también proceden de sus activos líquidos. El financiamiento interno de una organización proviene de sus operaciones y es la principal fuente de fondos que tiene una empresa en comparación con el financiamiento externo. El financiamiento interno se puede definir como recursos internos sin costo, pero dependerá de la liquidez de la empresa; la liquidez alta es muy proporcional al financiamiento de sus recursos propios (Bodie & Merton, 1999).

2.1.3. Rentabilidad

La rentabilidad se define como la diferencia entre los ingresos y los gastos de una empresa, reflejando el retorno sobre la inversión y sirviendo como una medida clave de la eficiencia en la gestión empresarial. Esta se evalúa a través de indicadores como las ventas, los activos y el capital de la empresa, y se representa en el estado de resultados integrales como las utilidades obtenidas en un período determinado. La rentabilidad es, en esencia, una comparación entre los ingresos generados y los costos incurridos (Stickney, Weil, Schipper, Francis, & Avolio Alecchi, 2013).

2.2 Estado de la cuestión

“No son solo obras sino ciudadanía lo que es necesario construir en las ciudades”

Luis Fernando Arbeláez

El estado de la cuestión sobre financiamiento y construcción de vivienda en economías emergentes revela que las empresas medianas operan en un entorno caracterizado por restricciones estructurales, elevada informalidad y fuertes asimetrías de información. En América Latina, diversos (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006) destacan que las empresas medianas suelen quedar atrapadas entre la banca comercial —cuyos requisitos superan sus capacidades— y formas alternativas de financiamiento aún incipientes. En este contexto, el caso de la vivienda vertical en ciudades intermedias como Guadalajara adquiere relevancia, ya que combina procesos globales de urbanización acelerada con sistemas financieros incompletos, dando lugar a estrategias híbridas de acceso al capital que no siempre son visibles en las estadísticas formales.

Desde el siglo pasado, el rápido proceso de urbanización ha impulsado una expansión acelerada de las ciudades, extendiendo su mancha urbana más allá de sus límites originales. Como resultado, las ciudades contemporáneas se han vuelto más independientes de los asentamientos y comunidades circundantes, lo que ha dado lugar a la aparición y consolidación de numerosas áreas metropolitanas, especialmente en países en vías de desarrollo de América Latina. Este fenómeno de crecimiento urbano y metropolitano resulta especialmente evidente en la región latinoamericana, donde el desarrollo acelerado

plantea importantes desafíos de planificación y sostenibilidad (Osorio Lara & Blanco Ochoa, 2016).

La investigación se enfoca en las empresas constructoras de vivienda vertical, en un contexto de urbanización en rápido crecimiento, utilizando el Municipio de Guadalajara como **caso de estudio** principal.

2.2.1 Contexto de la industria de la construcción en México

Al igual que en cualquier otra industria, el objetivo final del sector de la construcción es maximizar los beneficios para una calidad específica, creando un producto acabado y vendiéndolo posteriormente. Sin embargo, este es un ámbito muy específico que cuenta con unas características particulares que es conveniente detallar. (Osca Guadalajara, 2017).

La industria de la construcción ha contribuido significativamente al desarrollo de la infraestructura de México, es una herramienta que promueve el crecimiento y desarrollo de las ciudades, las redes de transporte y comunicación, además de la vivienda para la población en los diferentes niveles económicos.

El papel de la industria de la construcción en la economía nacional es relevante por su contribución a la creación de empleos y al Producto Interno Bruto. Según las cifras de los Censos Económicos, el 2.5% del total nacional fue constituido por el personal ocupado por esta industria durante el año 2018. En cuanto al Sistema de Cuentas Nacionales, mostro que, en el mismo año, esta industria contribuyó 6.9% al PIB del país (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2018).

El sector estratégico de la economía nacional es el sector de la construcción, de acuerdo con algo anterior, debido a su relevancia en la creación de empleo y en la inversión en su relevancia en la creación de empleo y en la inversión en infraestructura.

El INEGI realiza una evaluación anual de la industria de la construcción a través de la Encuesta Anual de Empresas Constructoras (EAEC), llevada a cabo desde el año 2000. Esta encuesta tiene como objetivo generar estadísticas fundamentales que reflejan el comportamiento económico de las principales variables del sector de la construcción en México. Los datos obtenidos son esenciales para el cálculo de diversos indicadores macroeconómicos y económicos relacionados con el empleo, la producción y la inversión en las empresas constructoras mexicanas (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2018).

En la EAEC, se realiza un marco de muestreo por sector y subsector de la construcción y por entidad federativa, se presenta en la Tabla 4 (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2023).

Tabla 4

Marco de muestreo de la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras (ENEC) por sector y subsector

Sector y subsector	Empresas	Personal ocupado	Valor de la producción
	Participación (%)	Participación (%)	Participación (%)
Sector 23 Construcción	100	100	100
236 Edificación	42.03	55.05	48.27
237 Construcción de obras de ingeniería civil	21.39	30.86	37.79
238 Trabajos especializados para la construcción	36.58	14.09	13.94

Nota. Elaboración propia con datos de INEGI (2023).

En la tabla 5, se aprecia el porcentaje de participación de cada entidad federativa, el personal ocupado y el valor de la producción de estas empresas.

Tabla 5

Marco de muestreo de la ENEC por entidad federativa INEGI

Entidad Federativa	Empresas	Personal ocupado	Valor de la producción
	Participación (%)	Participación (%)	Participación (%)
Aguascalientes	2.1	1.55	1.49
Baja California	3.35	3.01	2.86
Baja California Sur	1.68	1.61	1.38
Campeche	1.23	0.87	0.68
Coahuila de Zaragoza	3.65	3.83	4.06
Colima	1.48	1.03	0.74
Chiapas	3.01	1.78	1.27
Chihuahua	3.46	3.04	4.71
Ciudad de México	9.54	15.99	21.79
Durango	1.73	1.38	1.22
Guanajuato	4.6	4.62	4.06
Guerrero	1.19	0.73	0.51
Hidalgo	1.79	1.43	1.35
Jalisco	7.77	9.04	8.39
México	6.29	6.98	4.69
Michoacán de Ocampo	2.87	2.33	1.61
Morelos	1.06	1.04	0.76
Nayarit	1.51	0.85	0.53
Nuevo León	6.1	7.42	9.93
Oaxaca	2.83	1.56	0.78
Puebla	4.37	3.14	2.38
Querétaro	2.4	3.15	2.88
Quintana Roo	1.12	1.27	1.05
San Luis Potosí	2.59	2.11	2.03
Sinaloa	3.72	4.05	3.39
Sonora	4.15	3.78	3.94
Tabasco	1.59	1.34	2.34
Tamaulipas	3.63	2.6	2.22
Tlaxcala	0.67	0.29	0.14
Veracruz	3.96	3.88	3.3
Yucatán	3.12	3.24	2.83
Zacatecas	1.44	1.03	0.69

Nota. Elaboración propia con datos de INEGI (2023).

Gracias a este análisis, se observa que las entidades con mayor representación son Ciudad de México con el 15.99%, Jalisco con 9.04% y Nuevo León con 7.42% (*Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2018*).

Además de analizar los porcentajes de ocupación y el valor en miles de pesos de las empresas constructoras, INEGI proporciona el porcentaje del sector de la construcción que pertenece a la obra pública y privada. Se observa en la tabla 6.

Tabla 6

Valor de producción por subsector y tipo específico de obra

Subsector y tipo específico de obra	Total %	Sector público %	Sector privado %
Sector	100	41.5	58.5
Por subsector	100	100	100
236 Edificación	41.9	10.3	64.3
237 Construcción de obras de ingeniería civil	47.5	87.1	19.4
238 Trabajos especializados para la construcción	10.6	2.6	16.3

Nota. Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras (ENEC), INEGI (2024).

A continuación, en la tabla 7, se observa el valor de producción por entidad federativa.

Tabla 7

Valor de producción por entidad federativa según tipo de obra

Entidad Federativa	Total	Tipo de obra					
		Edificación	Agua, riego saneamiento	Electricidad	Transporte y urbanización	Petróleo	Otras
Total	100	100	100	100	100	100	100
Aguascalientes	1.3	1.9	1.5	1.6	0.4	0	1.7
Baja California	4.6	6.8	3.2	4.2	3.2	2.9	2.5
Baja California Sur	1.3	2.4	0.3	1.1	0.6	0	0.9
Campeche	6.2	0.1	0.2	0.1	10.7	22.9	5.8
Coahuila	3.7	4.3	19.8	1.2	2.1	0.7	3.1
Colima	0.5	0.8	0	0.1	0.5	0	0.2
Chiapas	1.5	1.2	0.1	1.7	3.1	0	0.4

Entidad Federativa	Total	Tipo de obra					
		Edificación	Agua, riego saneamiento	Electricidad	Transporte y urbanización	Petróleo	Otras
Chihuahua	4.1	7.2	3.2	4	1.4	0	3.4
Ciudad de México	4.8	5.4	0.4	9.8	2.7	0	11.5
Durango	1.5	0.7	16	0.2	1	0	1.4
Guanajuato	2.9	4.2	4.9	6.1	2.1	0.3	1.4
Guerrero	0.8	1.2	0.6	0.8	0.7	0	0.7
Hidalgo	3.2	0.9	0.8	2	1.8	18.8	0.9
Jalisco	6.2	7.7	10.9	8.2	5.2	0	6.5
México	4.7	6.2	6.1	3.2	3.3	0	6.8
Michoacán	1	1.2	0.8	1.6	1.5	0	0.2
Morelos	0.4	0.4	0.3	0.6	0.3	0	0.7
Nayarit	1	1.6	0	0	0.7	0.1	1.1
Nuevo León	9.9	14.1	5.4	10.5	6.3	1.1	13.1
Oaxaca	3.7	0.7	0	4.8	2.2	22.4	0.7
Puebla	1.9	2.3	4.4	3.7	1.5	0	1.6
Querétaro	3.2	4.6	0	4.2	2.1	0	4.4
Quintana Roo	11.6	4.7	0.1	4.1	35.2	0	2.2
San Luis Potosí	2.4	3.5	2.6	1.8	2.3	0	1.4
Sinaloa	1.8	2.1	5.6	1.6	0.9	0	3.2
Sonora	3.9	3.1	8.8	7.5	1.3	0.2	12.8
Tabasco	2.8	0.5	0.7	0	0.5	19.3	1.4
Tamaulipas	2.3	3.7	0.3	1.7	0.9	0.5	3.4
Tlaxcala	0.1	0.1	0	0.1	0.2	0	0
Veracruz	3.5	2.1	2.6	6.6	1.8	10.7	4.6
Yucatán	2.9	4	0.2	6.7	3.3	0	1.1
Zacatecas	0.3	0.3	0	0.5	0.2	0	1.1

Nota. Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras (ENEC), (INEGI, 2024).

En esta clasificación Jalisco continúa posicionándose en el top tres de las entidades federativas con mayor representación. Quintana Roo tiene el número uno, con 11.6, gracias al tipo de obra de transporte y urbanización, en segundo lugar, Nuevo León y en tercero Jalisco con 6.2 puntos.

A nivel nacional, el valor de la producción generada por las empresas constructoras aumentó 3,9 por ciento en términos reales en junio de 2024. El número total de empleados disminuyó un 0,7%; las horas de trabajo disminuyeron un 1,8 %; y el salario medio real disminuyó un 3,3 % a tasa mensual (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2024).

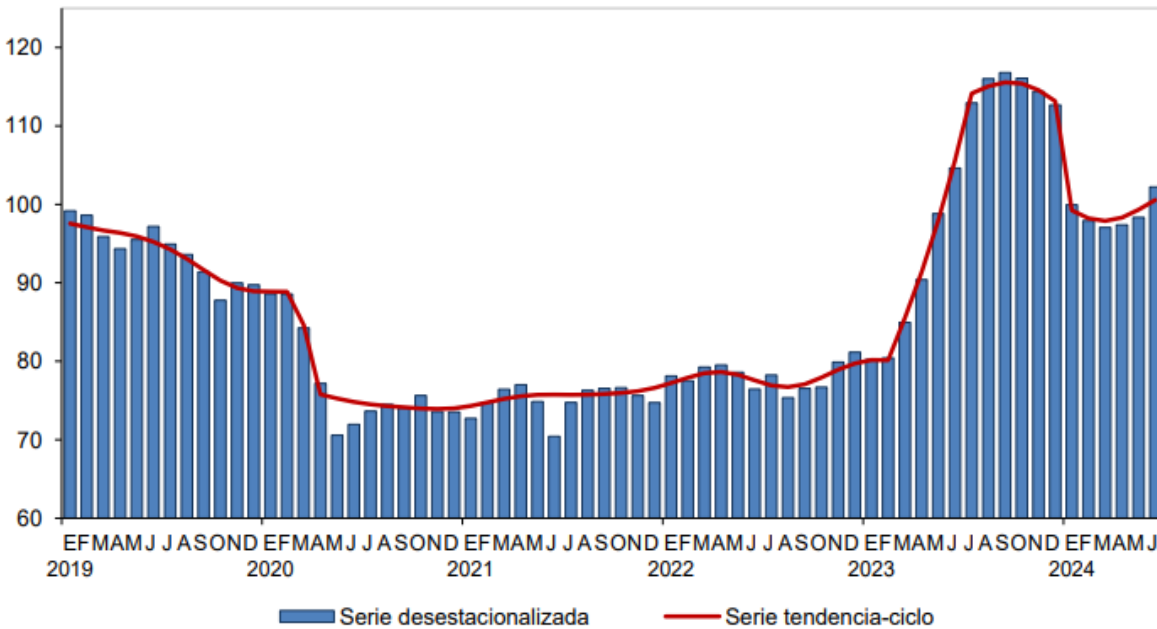


Ilustración 1. Serie desestacionalizada y de tendencia-ciclo del valor de producción (junio de 2019–junio de 2024). **Fuente:** elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2024).

Por otra parte, las crisis asociadas a la pandemia que surgieron a finales de 2019 y persistieron durante 2020, 2021 y 2022 generaron cambios drásticos en las esferas financiera y económica, ocasionando que todos los sectores, incluido el de la construcción, se volvieran inestables (Borboa Álvarez, García Jiménez, Hernández Ponce, Valdez Juárez, & Limón Ulloa, 2021).

La actividad contribuyó con el 7,6% al PIB (Producto Interno Bruto) general del país en 2019. Según el Informe Situación Inmobiliaria México de BBVA Bancomer,

durante el primer semestre de 2019 el sector desaceleró, resultando en un crecimiento de únicamente 0.6%. Se observó una discrepancia entre la inversión pública y privada, con una disminución del 0,02% y del 11%, respectivamente. El país aumentó un 1,1% (Ayala Ríos, González Cruz, & López Sánchez, 2023).

El sector de la construcción retrocedió 6.2%, según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Ayala Ríos, González Cruz, & López Sánchez, 2023).

A pesar de la crisis económica que se experimentó a causa del Covid-19, la construcción en México no dejó de operar y se observa que a partir del 2023 ha tenido un crecimiento constante pero no sostenido.

2.2.2. Características propias de la industria de la construcción.

El sector inmobiliario y la industria de la construcción están experimentando constantes cambios, en particular en el modo en el cual los proyectos de construcción de cualquier índole se consideran como exitosos. Desde el punto de vista financiero, el proyecto se considera exitoso si al término se logra ahorrar recursos y mejorar la calidad. Los investigadores de todo el mundo han criticado la construcción por sus deficiencias y la falta de medidas para mejorar el rendimiento de los procesos que se continúan a lo largo de la cadena de producción; estos factores por sí solos conducen a un sinfín de errores que afectan negativamente a los proyectos (Luna Villarreal, 2017).

Por lo tanto, se supone que la construcción naturalmente tiene la propiedad de controlar las fallas, los desperdicios, los retrabajos y otras actividades que aumentan el costo del proyecto también aumentan en una medida desconocida.

La industria de la construcción ha sido acusada de ser una de las peores, derrochadoras, ineficaces e ineficientes. Además, hasta hace poco no era muy sofisticado en términos de liderazgo y administración, pero tampoco era lo suficientemente agresivo a la hora de identificar las prácticas líderes en la industria. Su ambiente es dinámico por principio y es cada vez más incertidumbre en cuanto al desarrollo de tecnología, presupuestación y procesos. Otras características intrínsecas de la industria de la construcción son: temporal, fragmentada y de corto alcance en el tiempo (Luna Villarreal, 2017).

La industria de la construcción está orientada hacia proyectos, considerando cada uno como único, aunque puedan compartir etapas y procedimientos similares; aspectos como el sitio y el diseño varían entre ellos. En consecuencia, tanto el equipo de trabajo como la metodología para ejecutarlo también difieren. La práctica de la licitación es común en la mayoría de los proyectos, en donde generalmente **la propuesta económica más baja es la que gana el concurso** (Wegelius-Lehtonen, 2001).

En la selección de contratistas, los clientes de la industria de la construcción y los profesionales a cargo suelen optar por enfoques cuantitativos y métodos de análisis multicriterio. No obstante, este tema sigue generando interés en la comunidad de gestión de la industria de la construcción, debido a las implicaciones y desafíos asociados al proceso de selección de contratistas (Luna Villarreal, 2017).

2.2.3. Edificación vertical

En todo el mundo, cada vez más personas residen en núcleos, según ONU-Hábitat (2020), para el año 2035, la mayoría de la población mundial vivirá en áreas metropolitanas, que se definen como aglomeraciones urbanas compuestas por una ciudad principal conectada a otras ciudades o áreas urbanas o suburbanas cercanas.

Esto lleva a los gobiernos a buscar métodos y opciones para recibir a las personas que migran de áreas rurales a las ciudades. La escasez de espacios para el desarrollo urbano ha llevado a la creación de proyectos de uso mixto en el sector inmobiliario, con el objetivo de optimizar mejor el uso del suelo y satisfacer la gran demanda de la población de vivienda y satisfacer sus necesidades dentro de las zonas urbanas (Martínez Gil, 2022).

La vivienda vertical representa una solución efectiva para el crecimiento urbano, ayudando a reducir los costos asociados con la ampliación de redes de agua y electricidad, el mantenimiento de áreas comunes, la seguridad y, en muchos casos, la recolección de basura. Los gobiernos locales han promovido esta tendencia como una estrategia para mejorar la calidad de vida de los habitantes, acercándolos a sus lugares de trabajo y fomentando la cohesión social y familiar. Sin embargo, el desarrollo de zonas habitacionales de interés social en áreas alejadas de los centros urbanos ha impactado negativamente esta iniciativa, contribuyendo al deterioro del tejido social, el aumento de la delincuencia, la desintegración familiar y largos tiempos de traslado (Martínez Gil, 2022).

2.2.4. Crecimiento de la vivienda vertical en Guadalajara

Guadalajara ha experimentado una urbanización acelerada a lo largo del tiempo debido a diversos factores, como el aumento de la población, el desarrollo económico y la importancia de su centro de negocios. Esta situación ha tenido un impacto en los municipios cercanos, quienes han comenzado a desarrollarse, unos más que otros, al comenzar a ser receptores de la demanda de crecimiento demográfico y económico.

La primera estrategia consistió en permitir la construcción de conjuntos habitacionales horizontales fuera de la zona metropolitana, lo cual reducía los costos de vivienda; sin embargo, esta solución presentó grandes problemas, ya que muchas de estas áreas se convirtieron en zonas abandonadas. Esto se debió a que las personas preferían alquilar dentro de la zona urbana para estar más cerca de sus lugares de trabajo y escuelas. Posteriormente, se impulsó la construcción de viviendas verticales tanto dentro como en los alrededores de la zona metropolitana, una tendencia que ha ganado popularidad en los últimos años (Martínez Gil, 2022).

En Guadalajara, las colonias Americana, Moderna, Providencia, la Avenida Vallarta, la Avenida México y la Zona Minerva son las áreas más demandadas, mientras que en Zapopan se están identificando áreas enormes para los inversores. En ambos municipios, las construcciones verticales multifamiliares se han convertido en complejos con un uso del suelo mixto, es decir, convergen áreas habitacionales, comerciales y de esparcimiento en el mismo terreno.

La expansión de la vivienda vertical no solo responde a objetivos de densificación urbana, sino también a la disponibilidad de capital y a los modelos financieros que soportan

estos proyectos. Estudios sobre mercados inmobiliarios en economías emergentes muestran que los desarrollos de mayor densidad requieren esquemas de financiamiento más complejos que la vivienda horizontal, debido a mayores tiempos de recuperación, mayor riesgo percibido por inversionistas y un nivel más alto de especialización técnica (International Monetary Fund, 2020). Para empresas medianas, esto implica enfrentar una estructura de costos inicial más elevada y una mayor dependencia de mecanismos de liquidez inmediata, lo que explica la preferencia por anticipos, alianzas estratégicas o financiamiento colectivo.

2.2.5. El marco normativo del desarrollo urbano en Guadalajara

El desarrollo urbano de Guadalajara se rige por una serie de normas estatales y municipales. La ley conocida como "Código Urbano", que regula el desarrollo urbano a nivel estatal, enfatiza la necesidad de que el desarrollo sea coordinado, sustentable y priorice el bienestar de la población en su conjunto (Jiménez & García, 2014).

Para ordenar los asentamientos humanos en Jalisco y establecer las provisiones para los usos y ordenamiento territorial de los centros de población, se destaca en el artículo 1 del Código Urbano. Los planes de desarrollo urbano de centro de población, planes parciales y programas municipales de desarrollo urbano son entre otras atribuciones de los municipios que se establecen en el mismo Código. Al mismo tiempo, el mismo artículo determina que la capacidad de los municipios es otorgar autorizaciones para llevar a cabo a cabo obras urbanísticas (Gobierno de Jalisco, 2023).

Por otro lado, el Reglamento de Gestión del Desarrollo Urbano del Municipio de Guadalajara opera a nivel local. Establecido en el Código Urbano, la Dirección y Obras

Públicas tiene la responsabilidad de implementar las disposiciones establecidas. El comité está integrado por representantes de los siguientes municipios dependientes: representante de la Comisión de Planeamiento Urbano, un representante del Sistema Intermunicipal de Servicios de Agua y Alcantarillado, un representante de la Dirección de Obras Públicas, quien también coordina la comisión siendo evaluado por la Comisión de Planificación del Desarrollo Urbano del Comité de Educación (Gobierno de Guadalajara, 2017).

El municipio de Guadalajara cuenta con un Programa Municipal de Desarrollo Urbano (PMDU) el objetivo del programa es establecer la política urbana que seguirá el municipio, para lo cual desarrolla en su contenido los elementos normativos y de apoyo para definir estrategias, lineamientos, normas técnicas y demás políticas encaminadas a ordenar y regularizar el territorio.

Este instrumento de ordenación del territorio suele enfrentar obstáculos tanto de contexto como de contenido, los cuales están relacionados, entre otros aspectos, con factores estructurales vinculados al financiamiento de las políticas urbanas (Durán Ríos, 2012). Hasta ahora, la única función que han cumplido estos instrumentos de ordenación ha sido la administración de los usos del suelo (Gobierno de Guadalajara, 2024).

En la construcción de vivienda vertical, se han establecido normas que deben cumplirse tanto en cada departamento como en el área común del condominio. Estos requisitos incluyen la extensión superficial de las unidades, la presencia de áreas verdes, zonas comunes y las líneas de desplazamiento. Una vez que se cumplen estas especificaciones, el municipio puede otorgar las licencias de construcción correspondientes.

2.2.6. El mercado de constructores en Jalisco

En la zona metropolitana, los constructores van desde grandes empresas hasta individuos individuales, y reciben financiamiento desde la banca hasta los recursos propios. El modelo de fiducia se ha implementado exitosamente y beneficia a los compradores, ya que la banca administra los recursos y se basa en los avances de las obras que generan los desembolsos de flujo de efectivo que las compañías constructoras (Durán Ríos, 2012). En la industria de la construcción existen 4 categorías para clasificar a las empresas, estas categorías se determinan principalmente en función del número de personas ocupadas (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2023):

- Grandes
- Medianas
- Pequeñas
- Microempresas

Las empresas de mayor trayectoria y capacidad suelen ser contratadas para proyectos medianos y grandes. Todos los constructores medianos y a veces pequeños están mucho más competitivos para proyectos pequeños (Durán Ríos, 2012).

2.2.7. Modelos de financiamiento para empresas constructoras

En países de América Latina, como Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, El Salvador y México, los factores que más influyen en el uso de fuentes alternativas al crédito bancario para el financiamiento de las pymes son las altas tasas de interés y la falta de

garantías. En México y El Salvador, los bancos requieren altos niveles de cobertura, que oscilan entre el 150% y el 200%, respectivamente (Rojas Ramirez, 2018).

Desde el inicio de sus operaciones, 46.6 % de las empresas han solicitado algún tipo de financiamiento con un banco, institución financiera, proveedor u otra entidad, y 43.2 % de ellas han obtenido ese financiamiento. El 30 % de las empresas que han solicitado financiamiento en algún momento lo hicieron en 2021. En 2021, 44.3% de las medianas, 30.6% de las pequeñas y 24.5% de las microempresas solicitaron crédito (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2023).

Uno de los elementos más relevantes de la literatura reciente es el papel de la informalidad en el acceso al financiamiento. Akerlof (1970), argumenta que la asimetría de información genera mercados incompletos y condiciones adversas para actores con estructuras débiles de documentación o garantías. En economías emergentes, esto se traduce en que las empresas medianas carecen de historiales crediticios robustos o garantías inmobiliarias suficientes (Carranza & Galeano, 2018), lo que las expone a costos financieros más altos o a la exclusión total del sistema bancario. La literatura latinoamericana señala que esta situación empuja a las empresas constructoras hacia mecanismos alternativos basados en relaciones personales, ciclos de confianza, adelantos informales o sociedades de riesgo compartido (Guerrero & López-Calva, 2020) lo cual coincide con los patrones observados en Guadalajara.

2.2.8. Crowdfunding (financiación colectiva)

El crowdfunding se basa en las características de financiamiento colaborativo, participativo y colectivo. Muchas empresas recurren a este mecanismo para obtener

recursos que les permitan iniciar proyectos específicos. En otras palabras, el crowdfunding constituye un mercado en el que se presentan diversas propuestas de negocio y los inversionistas pueden seleccionar aquellas que consideran más viables para financiar (Gutierrez Arrazabal, 2024).

El crowdfunding tiene la capacidad de impactar significativamente el emprendimiento en América Latina al ofrecer una alternativa a los métodos de financiamiento tradicionales. Las campañas de crowdfunding dependen del uso efectivo de las redes sociales, los medios multimedia y las estrategias de comunicación. No obstante, es necesario fomentar el conocimiento y la aceptación del crowdfunding entre los estudiantes y los empresarios. El éxito de las campañas puede mejorar con la igualdad de género en el liderazgo, y la calidad de los proyectos y las redes personales son esenciales para el éxito de la recaudación de fondos. Al involucrar a los patrocinadores como primeros adoptantes y contribuyentes al proceso de innovación, el crowdfunding también fomenta la innovación (Sánchez Fontana & Tonon, 2020).

El éxito del financiamiento de pequeñas empresas mediante crowdfunding en México se ve significativamente afectado por factores como el riesgo, la tasa de interés, el monto financiado y la cantidad de inversores, con la tasa de retorno como el principal incentivo (González, Valdés Medina, & Saavedra García, Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México, 2021).

El crowdfunding ha encontrado aplicaciones innovadoras en el sector de la construcción, especialmente en proyectos de vivienda vertical.

Cómo ejemplo se encuentra **Briq.mx que es una plataforma de financiamiento colectivo de bienes raíces**. Ha logrado recaudar 1,397 millones de pesos a través de más de 17,000 inversores después de ocho años de lanzamiento, con 500 campañas de financiamiento colectivo completadas (El Economista, 2023).

Briq.mx es una plataforma de financiamiento colectivo especializada en proyectos inmobiliarios. Su modelo se basa en la recaudación de fondos a través de pequeños inversionistas, quienes obtienen rendimientos proporcionales a sus aportaciones. No se trata de donaciones, sino de una forma de inversión estructurada donde los participantes actúan como acreedores o socios minoritarios en los proyectos. Hasta ahora, la plataforma ha completado más de 500 campañas, con un enfoque mayoritario en desarrollos residenciales y de uso mixto. Este modelo no solo diversifica las fuentes de capital, sino que también democratiza el acceso a inversiones en bienes raíces.

Después de varias modificaciones en la regulación, las empresas de financiamiento colectivo en México han logrado un gran avance al establecerse en el mercado de bienes raíces. De las 500 campañas de financiamiento colectivo que Briq.mx ha tenido éxito, 434 se destinaron a desarrolladores con financiamiento de tipo deuda y 66 a inversores que se convierten en socios del proyecto (El Economista, 2023).

La distribución de la inversión por regiones fue la siguiente:

- 54% Ciudad de México
- 12% Jalisco
- 6% Estados de México

- 4% Quintana Roo

Tipo de inmuebles:

- 79% Residencial
- 11% Uso mixto
- 5% Comercial
- 4% Multisectorial
- 1% Industrial

2.3. Políticas públicas

2.3.1 Barreras impuestas por las políticas públicas actuales

A pesar de la existencia de instituciones financieras públicas y programas de apoyo gubernamental, las empresas medianas enfrentan diversos obstáculos que dificultan su acceso a financiamiento:

I. Requisitos estrictos y burocracia en créditos gubernamentales

Los programas de financiamiento público, como los ofrecidos por Nacional Financiera (NAFIN), Bancomext, y otros bancos de desarrollo, establecen criterios de elegibilidad estrictos, tales como la presentación de garantías colaterales, historial crediticio sólido y estados financieros detallados (Nacional Financiera (NAFIN), 2023). Para muchas empresas medianas que aún están en proceso de crecimiento, estos requisitos pueden representar una barrera insuperable, impidiéndoles acceder a los fondos necesarios para expandir sus operaciones.

Además, la burocracia y la falta de transparencia en los procesos de solicitud de estos créditos desincentivan a las empresas a aplicar. De acuerdo con estudios sobre financiamiento empresarial, muchas empresas medianas consideran que los trámites son complejos, tardados y poco accesibles, lo que las obliga a recurrir a fuentes de financiamiento más costosas, como los créditos comerciales (Secretaría de Economía, 2022).

II. Falta de programas específicos para empresas medianas

Mientras que las microempresas pueden acceder a apoyos gubernamentales específicos y las grandes empresas tienen mayores facilidades para obtener crédito comercial, las empresas medianas quedan en una zona gris, sin programas diseñados específicamente para su perfil. Actualmente, muchos programas gubernamentales se enfocan en startups y microempresas, dejando a las empresas medianas sin acceso a financiamiento preferencial (Secretaría de Economía, 2025).

Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2023), las empresas medianas representan solo el 1% del total de unidades económicas en México, pero generan más del 15% del empleo formal (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2021). Sin embargo, no cuentan con un esquema de financiamiento estructurado que impulse su crecimiento.

III. Altas tasas de interés en créditos comerciales

Dado que muchas empresas medianas no cumplen con los requisitos para acceder a créditos gubernamentales, su única opción es recurrir a bancos comerciales, los cuales suelen ofrecer tasas de interés elevadas. Sin incentivos fiscales o programas de garantía gubernamental, estas empresas enfrentan condiciones crediticias menos favorables que las grandes corporaciones (El Economista, 2024).

IV. Regulación insuficiente del financiamiento alternativo

El crowdfunding inmobiliario ha surgido como una alternativa viable para obtener financiamiento sin depender de la banca tradicional. Sin embargo, la falta de un marco regulatorio claro para este tipo de financiamiento ha limitado su crecimiento en el sector de la construcción (El Economista, 2024). En otros países, los gobiernos han implementado normativas que fomentan la inversión colectiva en proyectos inmobiliarios, proporcionando seguridad tanto para las empresas como para los inversionistas. En México, la incertidumbre regulatoria aún es un desafío para la adopción de estas estrategias.

2.3.2. Reformas y políticas que podrían mejorar el acceso al financiamiento

Para facilitar el acceso a financiamiento de las empresas medianas, es necesario que las políticas públicas evolucionen y se enfoquen en cerrar la brecha entre el financiamiento disponible y las necesidades reales del sector. Algunas reformas clave incluyen:

I. Flexibilización de los requisitos de financiamiento público

Una reforma esencial es la reducción de la burocracia y la flexibilización de los requisitos en los programas de financiamiento público. Esto podría lograrse mediante:

- Creación de programas específicos para empresas medianas, con condiciones crediticias ajustadas a su realidad financiera.
- Simplificación de los trámites para acceder a financiamiento, utilizando plataformas digitales para reducir el tiempo de aprobación.
- Establecimiento de garantías gubernamentales, permitiendo que los bancos reduzcan el riesgo de prestar a empresas medianas y ofrezcan mejores condiciones crediticias (Gobierno de México, 2023).

II. Incentivos fiscales para la inversión privada

El gobierno podría implementar incentivos fiscales para inversionistas privados que financien proyectos de empresas medianas, promoviendo modelos de inversión colectiva y financiamiento privado. Esto permitiría aumentar la disponibilidad de capital sin depender únicamente de créditos bancarios.

III. Regulación y promoción del crowdfunding inmobiliario

Dado el creciente interés en modelos de crowdfunding inmobiliario, es fundamental que las autoridades establezcan marcos regulatorios claros y seguros que fomenten la inversión colectiva en la construcción. Algunos países han logrado potenciar este modelo mediante regulaciones que garantizan transparencia y protección para los inversionistas (World Bank, 2021).

IV. Fortalecimiento de la capacitación y educación financiera

Muchas empresas medianas no acceden a financiamiento debido a la falta de información o a la ausencia de estrategias financieras adecuadas. La creación de programas de capacitación en gestión financiera y acceso a crédito ayudaría a mejorar la capacidad de las empresas para presentar solicitudes de financiamiento exitosas y gestionar eficientemente sus recursos (Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2017).

2.4. Conceptos y enfoques teóricos relacionados

Los empresarios pequeños y medianos en México toman decisiones financieras basándose en una variedad de criterios, que van desde su experiencia en el negocio hasta pautas derivadas de su formación académica, ya sea que esta esté directamente relacionada con el ámbito financiero o no. Como resultado, han enfocado su atención en estudios orientados a desarrollar modelos que aumenten la productividad de sus operaciones, reconociendo también la importancia de definir con precisión la estructura financiera de sus empresas como un componente clave para alcanzar estabilidad y crecimiento sostenido.

2.4.1. Teoría del Trade-Off (Intercambio)

Proposición de Miller - Modigliani: Sostiene en primer lugar, que, en un mundo sin impuestos, los costos de capital de una organización siguen siendo los mismos, ya que son un resultado y un reflejo del entorno competitivo en el que opera. Entender que nunca se abandona la noción de que el costo de capital de una organización es el resultado de los costos de cada una de sus fuentes de financiamiento. Sin embargo, se enfatiza que la

consideración de los costos antes mencionados en un mercado de capital ideal dará como resultado un costo de capital idéntico sin que surjan dudas, mientras el entorno competitivo (tanto nacional como internacional) de la empresa se mantenga inalterado (Chacón Arias, Arroyo Madera, & Villalba Morales, 2007).

Las empresas constructoras utilizan el costo promedio ponderado de capital (WACC) para evaluar sus oportunidades de inversión y la estructura de capital. Este indicador ayuda a determinar el costo de financiar proyectos con una combinación de deuda y capital propio, influyendo en la valoración de la empresa y sus decisiones de inversión.

Las empresas enfrentan dificultades para acceder a financiamiento oportuno y a bajo costo, lo que eleva sus costos de capital. En este sentido, el WACC permite medir con precisión el costo de financiar un proyecto en términos del rendimiento que debe generar para que sea una inversión rentable y sostenible.

El costo de oportunidad, al ser expresado como WACC, indica que las empresas deben evaluar cuidadosamente si un proyecto de construcción genera el retorno suficiente para cubrir no solo el costo de la deuda (préstamos bancarios o inversionistas), sino también el rendimiento esperado por los accionistas. Si no logran cubrir este costo, es probable que la empresa termine enfrentando problemas de liquidez o viabilidad financiera.

Las empresas constructoras suelen utilizar esta teoría para determinar la mezcla óptima de deuda y capital propio. El alto nivel de capital necesario para proyectos de construcción puede llevar a las empresas a financiarse con deuda para aprovechar los beneficios fiscales, aunque deben equilibrar esto con el riesgo de insolvencia y los costos asociados con un alto endeudamiento (Arnold & Crack, 2004).

Una empresa constructora podría optar por financiar un gran proyecto inmobiliario con deuda para maximizar las deducciones fiscales, pero mantendrá un capital propio suficiente para evitar problemas de liquidez en caso de que el proyecto enfrente retrasos o sobrecostos.

En el contexto mexicano, la aplicación de la Teoría del Trade-Off presenta particularidades debido al funcionamiento del sistema financiero y la estructura patrimonial de las empresas medianas constructoras. Diversos estudios señalan que, en economías emergentes, los beneficios fiscales de la deuda suelen verse limitados por requisitos estrictos de garantías, historial crediticio y formalidad contable (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006). Esto provoca que las empresas medianas no puedan alcanzar el punto óptimo de endeudamiento planteado por la teoría, ya que el costo marginal asociado a la deuda —en forma de tasas elevadas, riesgo percibido y trámites burocráticos— es mayor que su beneficio potencial. En consecuencia, las empresas del sector construcción en Guadalajara terminan operando con una estructura financiera más conservadora, donde la deuda institucional ocupa un papel secundario frente a mecanismos internos o colaborativos de financiamiento.

2.4.2. Teoría del *Pecking Order* (Pedido de viaje)

Este enfoque permite demostrar la existencia de una jerarquía de preferencias en el financiamiento empresarial. El autofinanciamiento se relaciona con la política de dividendos, ya que las empresas pueden optar por retener utilidades para fortalecer su capacidad financiera. A su vez, el financiamiento interno proviene de las operaciones de la

compañía, como la reinversión de utilidades en activos productivos, tales como equipos de planta. Así, una empresa que recurre al autofinanciamiento actúa simultáneamente como agencia, productora y consumidora. Aunque la depreciación y las utilidades retenidas o no distribuidas son fondos generados internamente, resultan fundamentales para el crecimiento y estabilidad de la compañía (Contreras Salluca & Díaz Correa, 2015).

Dada la naturaleza riesgosa y a largo plazo de los proyectos de construcción, las empresas suelen preferir financiarse primero con recursos internos (utilidades retenidas). Si esto no es suficiente, recurren a financiamiento externo, comenzando con deuda antes de considerar la emisión de nuevas acciones, para evitar diluir la participación de los propietarios.

Una constructora puede financiar las primeras etapas de un proyecto con utilidades retenidas y, si es necesario, buscar un préstamo bancario antes de considerar atraer nuevos socios o emitir acciones.

Las dos teorías principales de la estructura financiera son la teoría del intercambio y la teoría de la jerarquía de preferencias. La primera teoría busca determinar el equilibrio óptimo entre los beneficios fiscales de la deuda y los costos asociados con el financiamiento, conocidos como costos de insolvencia financiera, para definir una estructura financiera adecuada. Por otro lado, la teoría de la jerarquía de preferencias, también llamada teoría del orden de financiamiento se basa en la asimetría de información entre las empresas y los mercados de capital. De acuerdo con esta teoría, las empresas deben priorizar el financiamiento interno, utilizando todos sus recursos disponibles, y solo

recurrir al financiamiento externo cuando sea estrictamente necesario (Contreras Salluca & Díaz Correa, 2015).

Estas teorías son fundamentales para las decisiones financieras que toman las empresas constructoras, dadas las particularidades de sus operaciones, como la necesidad de grandes inversiones iniciales, largos periodos de ejecución y la exposición a riesgos tanto financieros como operativos.

En el caso de las empresas constructoras medianas mexicanas, el orden jerárquico de financiamiento planteado por la teoría se observa de manera clara: primero recurren a recursos internos, después a deuda y finalmente a capital externo. Sin embargo, esta secuencia no obedece únicamente a preferencias estratégicas, sino a limitaciones estructurales. La falta de acceso a financiamiento bancario, las elevadas tasas de interés y la escasez de garantías inmobiliarias obligan a las empresas a depender de utilidades retenidas, anticipos de clientes, reinversión operativa y redes informales de apoyo (Guerrero & López-Calva, 2020). La teoría del Pecking Order adquiere así una dimensión contextual donde no solo explica la preferencia por el autofinanciamiento, sino también la necesidad de recurrir a mecanismos no tradicionales que compensan las fallas del mercado crediticio formal.

2.4.3. Teoría de la asimetría de información

La teoría de la asimetría de información, planteada por Akerlof (1970), señala que cuando los agentes no cuentan con la misma información, los mercados pueden fallar o generar condiciones adversas. En el sector de la construcción en México, esta asimetría se manifiesta en la brecha entre la información financiera que poseen las empresas medianas y la que requieren las instituciones crediticias para evaluar riesgo.

La ausencia de estados financieros robustos, historiales crediticios formales y garantías líquidas incrementa la percepción de riesgo y reduce la disponibilidad de crédito. Como consecuencia, las empresas medianas desarrollan estrategias alternativas basadas en reputación, experiencia, referencias personales y relaciones con desarrolladores, lo que genera un ecosistema financiero híbrido compuesto por mecanismos formales e informales.

2.4.3 Teorías microeconómicas

Las teorías microeconómicas pueden ofrecer herramientas analíticas valiosas para las empresas constructoras, ayudándolas a optimizar la formación de precios, la asignación de recursos y la adaptación a las condiciones del mercado. A continuación, se presenta una de las principales teorías microeconómicas aplicables a la investigación.

2.4.4. Teoría de oferta y demanda

La teoría de la oferta y la demanda, un modelo económico fundamental, explica cómo se determinan los precios y las cantidades de bienes en un mercado competitivo. De acuerdo con este modelo, el precio de un bien se ajusta hasta que la cantidad que los

productores están dispuestos a ofrecer coincide con la cantidad que los consumidores desean adquirir, logrando así un equilibrio económico (Moberly, 2014).

Para comprender cómo operan las empresas constructoras en el mercado, es esencial comprender la teoría de la oferta y la demanda. Esta teoría ayuda a explicar cómo la eficiencia, los costos y la capacidad de respuesta de las empresas constructoras se ven afectadas por las fluctuaciones en la demanda y la oferta de materiales y servicios de construcción (Vidalakis, Tookey, & Sommerville, 2013).

Según la teoría de oferta y demanda aplicada a las empresas constructoras, la incertidumbre en la demanda y los costos logísticos son factores cruciales que afectan la eficiencia y la capacidad de respuesta de estas empresas. La mejora del rendimiento y la competitividad de las empresas constructoras dependen de la gestión eficiente de la cadena de suministro y la adopción de innovaciones sostenibles (Papadopoulos, Zamer, Gayalis, & Tatiopoulos, 2016).

La revisión teórica y contextual presentada permite identificar que el financiamiento en empresas medianas constructoras está condicionado por factores estructurales, institucionales y operativos que interactúan de manera compleja. Estas condiciones generan un entorno donde las decisiones financieras se ven influenciadas no solo por los costos y beneficios de la deuda, sino también por dinámicas urbanas, marcos regulatorios, asimetrías de información y redes personales que caracterizan a economías emergentes como la de Guadalajara.

En este sentido, la literatura señala que las empresas medianas operan bajo un conjunto de tensiones entre formalidad e informalidad, entre los requisitos institucionales y

sus capacidades reales, y entre los riesgos percibidos por las instituciones financieras y las oportunidades de mercado. Esta mirada crítica facilita anticipar que los hallazgos empíricos se articularán con las teorías revisadas —especialmente Trade-Off, Pecking Order, asimetría de información y enfoques institucionales— mostrando cómo las empresas medianas adaptan sus decisiones en contextos de información incompleta y barreras estructurales.

Con base en este marco conceptual, el siguiente capítulo expone la estrategia metodológica del estudio, detallando las categorías, variables, técnicas e instrumentos.

CAPÍTULO 3

3. Marco metodológico de la investigación

3.1 Hipótesis

Se plantea que las empresas constructoras medianas dedicadas al desarrollo de vivienda vertical en Guadalajara, al enfrentar barreras de acceso al financiamiento institucional (como requisitos crediticios restrictivos, escasez de garantías y asimetrías de información), desarrollan estrategias de financiamiento híbridas basadas en una combinación de capital propio, anticipos de clientes, financiamiento de proveedores, alianzas estratégicas y, de manera incipiente, mecanismos de financiamiento colectivo como el crowdfunding.

Estas estrategias les permiten sostener la operación y ejecutar proyectos de vivienda vertical; sin embargo, limitan su capacidad de crecimiento, su margen de maniobra financiera y su competitividad frente a empresas de mayor escala con acceso a 6.1 financiamiento institucional.

3.2 Categorías de análisis, indicadores y variables

- Variables dependientes:

Acceso a financiamiento externo (banca, inversionistas) y financiamiento interno.

- Variables independientes:

Uso de crowdfunding, crecimiento del sector de la construcción vertical, número de proyectos actuales, competencia en el sector, rentabilidad financiera, capacidad de adquisición de nuevos proyectos.

En la tabla 8, se muestran las variables, dependientes e independientes y sus características.

Tabla 8

Medición de variables

Variable	Descripción	Tipo de variable	Medición
Financiamiento externo	Recursos obtenidos de fuentes externas, como préstamos bancarios, inversión externa o crowdfunding.	Cuantitativa continua	Monto de financiamiento externo recibido en pesos o porcentaje del financiamiento total. Se puede medir en términos monetarios exactos o como porcentaje sobre el total de capital de la empresa.
Financiamiento interno	Recursos propios generados por la empresa a través de utilidades retenidas o reservas.	Cuantitativa continua	Cantidad de dinero destinada del financiamiento interno en pesos o porcentaje del total de capital.
Utilización de crowdfunding y otras fuentes alternativas	Frecuencia o porcentaje del uso de plataformas de crowdfunding y alianzas estratégicas.	Cualitativa nominal	Mediante una escala dicotómica (sí/no) sólo para evaluar la utilización.
Crecimiento del sector de la Construcción vertical	Evaluación del crecimiento del sector, considerando el número de proyectos iniciados o el incremento en valor de producción.	Cuantitativa continua	Se mide como porcentaje de crecimiento anual o tasa de cambio en el número de proyectos respecto al año anterior.
Número de proyectos actuales	Cantidad de proyectos de construcción vertical en curso.	Cuantitativa discreta	Contabilización del número exacto de proyectos. Puede recopilarse directamente de reportes internos o registros de la empresa.
Competencia en el sector	Número y características de empresas competidoras en el mismo mercado.	Cuantitativa discreta	Puede medirse en términos de número de empresas similares en el área
Rentabilidad financiera	Evaluación del retorno sobre inversión o ganancia neta de proyectos específicos.	Cuantitativa continua	Como porcentaje de retorno sobre inversión (ROI) o margen de ganancia sobre cada proyecto.

Variable	Descripción	Tipo de variable	Medición
Capacidad de adquisición de nuevos proyectos	Capacidad financiera de la empresa para asumir nuevos proyectos.	Cuantitativa continua	El porcentaje de proyectos potenciales que la empresa puede financiar con sus recursos actuales

Nota. Elaboración propia.

La identificación clara de las variables dependientes y las independientes permitirá estructurar un análisis robusto de las dinámicas que influyen en las empresas constructoras tapatías. Este enfoque ayudará a entender las relaciones causales entre las variables y su impacto en la capacidad de las empresas para competir y financiar sus proyectos de manera eficaz.

La integración de ambos componentes metodológicos se realizó mediante un proceso de articulación secuencial: primero, los datos cuantitativos permitieron describir el comportamiento macroeconómico del sector construcción en Jalisco, identificando tendencias de financiamiento, tasas de interés y niveles de producción. Posteriormente, el análisis cualitativo permitió explicar cómo estas tendencias se manifiestan en la operación cotidiana de las empresas medianas, evidenciando la forma en que las barreras institucionales, la informalidad y las redes personales influyen en el acceso al financiamiento. De este modo, el enfoque mixto se consolida a través de una lectura conjunta de ambos insumos, donde el componente cuantitativo establece el contexto y el cualitativo revela la lógica interna de las prácticas empresariales.

3.2.1. Categorías de análisis, indicadores y variables

Tabla 9

Autores relevantes

Autor	Descripción	Año
John W. Creswell	Creswell argumenta que el enfoque mixto es beneficioso en investigaciones aplicadas que requieren datos cuantitativos y cualitativos para capturar la complejidad de las interacciones entre variables financieras y empresariales.	2014
Alan Bryman	Bryman destaca el uso del enfoque mixto en el estudio de organizaciones y sectores económicos. Afirmo que las encuestas estructuradas proporcionan una “base cuantitativa robusta”, mientras que las entrevistas añaden un “marco contextual valioso” para interpretar los datos en estudios empresariales y financieros.	2016
Robert K. Yin	Yin sugiere el uso de encuestas para obtener información sistemática en investigaciones con grandes muestras y de entrevistas para profundizar en el contexto de sectores específicos. Su enfoque es útil en el análisis de industrias con dinámicas cambiantes, como el sector de la construcción.	2018
Mark Saunders, Philip Lewis y Adrian Thornhill	En su manual de investigación, estos autores sugieren el uso de encuestas y entrevistas en estudios de empresas para capturar datos cuantitativos sobre prácticas empresariales. Este enfoque es útil para comprender las decisiones financieras de las empresas en entornos competitivos.	2007
Anthony J. Onwuegbuzie y Nancy L. Leech	Estos autores apoyan la combinación de encuestas y entrevistas en investigaciones mixtas, argumentando que permite al investigador obtener una visión integrada del fenómeno.	2006

Nota. Elaboración propia a partir de la revisión de literatura.

Estos autores respaldan el uso de encuestas y entrevistas como instrumentos de investigación en contextos empresariales, ofreciendo un soporte teórico para la investigación.

3.3. Descripción de los instrumentos de investigación

El presente estudio adopta un enfoque mixto de carácter **no experimental**, que combina técnicas cualitativas y cuantitativas con el propósito de comprender el fenómeno

del financiamiento en empresas medianas constructoras de vivienda vertical en Guadalajara. De acuerdo con Creswell y Creswell (2018), los enfoques mixtos permiten integrar distintas fuentes de información para obtener una interpretación más amplia y contextualizada de los procesos estudiados.

El trabajo de investigación se desarrolló en dos etapas complementarias. En la primera etapa, de carácter cualitativo, se realizaron entrevistas semiestructuradas a directivos de empresas constructoras medianas en Guadalajara, así como a una representante de una desarrolladora inmobiliaria. Estas entrevistas permitieron explorar a fondo los retos en el acceso al financiamiento, las fuentes utilizadas, las decisiones estratégicas y la percepción de herramientas financieras alternativas como el crowdfunding o las alianzas estratégicas.

En la segunda etapa, de corte cuantitativo, se construyó una base de datos con información estadística obtenida de fuentes oficiales como el INEGI (Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal) y NAFIN (créditos otorgados al sector construcción). Estos datos se organizaron trimestralmente para el periodo 2018–2023, con el objetivo de observar la evolución del PIB del sector en Jalisco y contrastarlo con el comportamiento del financiamiento institucional. Este análisis permitió aplicar técnicas como la regresión lineal para medir el grado de correlación entre las variables observadas.

Ambas etapas están articuladas mediante un conjunto de categorías e indicadores, que permiten estructurar los hallazgos y vincularlos directamente con la hipótesis central del estudio: que el acceso limitado al financiamiento constituye una barrera estructural para

la operación y el crecimiento de las empresas constructoras medianas en el contexto de la vivienda vertical en Guadalajara.

De esta manera, el uso de entrevistas en profundidad y de datos económicos confiables analizados de forma integrada, permite no solo describir el fenómeno, sino también explicar sus causas y consecuencias con mayor claridad. Esta estrategia metodológica también sienta las bases para proponer recomendaciones fundamentadas en evidencia, aplicables tanto al ámbito empresarial como al diseño de políticas públicas.

Originalmente, el diseño metodológico contemplaba la aplicación de encuestas para complementar el análisis cuantitativo. Sin embargo, durante la fase de validación se identificó que la tasa de respuesta esperada sería baja y que la heterogeneidad del sector dificultaría obtener indicadores comparables. Por ello se decidió eliminar este instrumento y fortalecer la profundidad del componente cualitativo mediante entrevistas semiestructuradas. Este ajuste implicó redefinir el alcance del enfoque mixto, privilegiando la obtención de datos cualitativos ricos en contenido, y utilizando la información cuantitativa únicamente para delinear tendencias sectoriales y no para establecer relaciones estadísticas inferenciales.

Si bien la investigación se planteó inicialmente bajo un enfoque mixto que buscaba integrar datos cualitativos y cuantitativos, en la práctica la triangulación se llevó a cabo de manera parcial. Esto se debe a que la evidencia cuantitativa disponible cumplió una función principalmente descriptiva del entorno económico y financiero, mientras que la mayor parte del análisis comparativo y explicativo provino de las entrevistas. En este sentido, la

triangulación se entiende como un ejercicio de complementariedad más que de contraste directo, en el que los datos cuantitativos contextualizan tendencias del sector y los cualitativos permiten profundizar en la experiencia de las empresas. Esta aclaración metodológica permite mantener coherencia entre los alcances del estudio y el uso real de los datos.

3.3.1 Entrevista cualitativa

Este tipo de instrumento es adecuado para capturar las percepciones de los constructores y su razonamiento detrás de la elección de ciertas estrategias de financiamiento. Las entrevistas permiten una flexibilidad que facilita profundizar en temas específicos, obteniendo así una visión rica en contexto y contribuyendo a la validez interna del estudio (Kallio, Pietilä, Johnson, & Kangasniemi, 2016).

La guía de entrevista semiestructurada fue diseñada con el objetivo de captar de manera integral las experiencias, percepciones y estrategias financieras utilizadas por las empresas constructoras medianas en Guadalajara.

La estructura de la entrevista se organizó en siete bloques temáticos, cada uno enfocado en aspectos clave del problema de investigación. Esta delimitación permite explorar desde el perfil general de las empresas hasta su capacidad de respuesta ante crisis, así como sus perspectivas futuras frente a modelos de financiamiento alternativo. La elección de estos bloques responde a la necesidad de comprender no solo el uso actual de diversas fuentes de financiamiento, sino también las barreras estructurales, diferencias

frente a grandes desarrolladoras y el impacto que estas decisiones tienen en la operación y viabilidad de los proyectos.

Por tratarse de información sensible relacionada con prácticas financieras, se optó por anonimizar a los participantes mediante códigos alfanuméricos. Las empresas constructoras se identificaron con el prefijo EMP y las entidades desarrolladoras con el prefijo DEV, seguido de un número asignado según el orden de las entrevistas. Esta decisión responde a criterios éticos y de confidencialidad, garantizando la protección de la identidad de los participantes sin afectar la calidad analítica del estudio.

3.3.2. Guía de entrevista cualitativa a empresas medianas constructoras

- Bloque 1: Perfil general de la empresa

1. ¿Podría contarme brevemente sobre su empresa? (años en operación, tipo de proyectos que desarrollan, enfoque actual)
2. ¿Cuántos empleados tienen actualmente y cuántos proyectos aproximadamente ejecutan al año?
3. ¿Se enfocan principalmente en vivienda vertical u otros tipos de obra también?

- Bloque 2: Estrategias de financiamiento

4. ¿Cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento que han utilizado para desarrollar sus proyectos? (interno, préstamos bancarios, socios, preventas, etc.)

5. ¿Han considerado o implementado estrategias de financiamiento alternativo, crowdfunding o alianzas estratégicas? ¿Por qué sí o por qué no?
6. Desde su experiencia, ¿cuáles son los mayores retos al buscar financiamiento externo? (por ejemplo: tasas de interés, garantías, trámites, desconfianza, etc.)
7. ¿Qué tan abierta está su empresa a combinar diversas fuentes de financiamiento en un mismo proyecto?
 - Bloque 3: Impacto del financiamiento en la operación
8. ¿Qué tan determinante considera que ha sido el tipo de financiamiento en el éxito de los proyectos realizados?
9. ¿Han tenido que rechazar proyectos por no contar con los recursos financieros necesarios?
10. ¿Cómo afecta el acceso limitado al financiamiento en la toma de decisiones estratégicas (por ejemplo, selección de proyectos, crecimiento, contratación)?
 - Bloque 4: Diferencias frente a grandes desarrolladoras
11. ¿Qué considera que distingue a su empresa de las grandes desarrolladoras, en términos financieros y administrativos?
12. ¿Cree que la estructura financiera actual de su empresa es suficiente para competir con ellas? ¿Qué le hace falta?

- Bloque 5: Capacidad de respuesta y gestión del riesgo

13. En situaciones de crisis financiera, como retrasos en pagos o sobrecostos, ¿qué medidas ha tomado su empresa para mantenerse operando?

14. ¿Cuentan con estrategias para mitigar riesgos financieros en los proyectos (por ejemplo, fondos de contingencia, reestructuración de contratos)?

- Bloque 6: Perspectivas y apoyos futuros

15. ¿Qué tipo de apoyos considera fundamentales para que empresas como la suya puedan crecer o competir en mejores condiciones?

16. ¿Qué cree que deberían hacer las instituciones financieras o el gobierno para facilitar el acceso al financiamiento en el sector construcción?

- Bloque 7: Percepción sobre financiamiento alternativo y futuro del sector

17. ¿Considera que el crowdfunding inmobiliario tiene potencial para el tipo de proyectos que ustedes desarrollan?

18. ¿Visualiza su empresa utilizando modelos colaborativos o plataformas digitales de financiamiento en el corto o mediano plazo? ¿Qué necesitaría para considerarlo viable?

19. ¿Cómo ve el futuro de las medianas empresas constructoras en Guadalajara frente a los retos financieros actuales?

3.3.3. Base de datos cuantitativos

Como parte del enfoque cuantitativo de esta investigación, se desarrolló una base de datos estadística con el objetivo de analizar la relación entre el acceso al financiamiento institucional y la evolución del sector construcción en Jalisco. Esta base de datos no solo sirve como sustento para aplicar técnicas estadísticas como regresión lineal, sino que también permite contrastar los hallazgos obtenidos en las entrevistas.

La base de datos estadística integra información trimestral del periodo 2018 a 2023. Esta base incluye variables clave relacionadas con el comportamiento del sector de la construcción en Jalisco, tales como el Producto Interno Bruto (PIB) estatal por sector económico, los montos de financiamiento otorgados por Nacional Financiera (NAFIN), y el número de créditos dirigidos específicamente al sector construcción.

Los datos fueron obtenidos de fuentes oficiales como el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), a través del Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal (ITAEE), así como de informes anuales y resultados financieros de NAFIN publicados en su sitio institucional. La información fue organizada por trimestres para observar la evolución del sector en mayor detalle y reducir la variabilidad agregada que presentan los análisis anuales.

Esta base de datos permitió no solo describir tendencias en el acceso al financiamiento, sino también establecer relaciones entre las variables económicas, operativas y financieras, lo que brinda una perspectiva estructural que complementa la información cualitativa recabada.

3.3.4. Estrategia de integración metodológica

La integración metodológica del estudio se basó en una lógica de complementariedad. En un primer momento, se analizaron datos secundarios provenientes de fuentes oficiales como INEGI, NAFIN y SHF, cuyos indicadores aportaron una visión general del comportamiento financiero del sector de la construcción en Guadalajara. En un segundo momento, se desarrolló el análisis cualitativo mediante entrevistas semiestructuradas con empresas medianas y actores vinculados al financiamiento. Esta secuencia permitió contrastar el contexto macroeconómico con la experiencia directa de las empresas, fortaleciendo la validez del estudio y permitiendo interpretar los hallazgos en relación con las teorías revisadas en el capítulo anterior.

3.3.4. Técnica de análisis mixto: regresión lineal, codificación temática

El uso de un enfoque mixto en esta investigación permitió abordar el fenómeno del financiamiento en empresas medianas constructoras desde una perspectiva integral, combinando análisis cuantitativo y cualitativo. Esta estrategia metodológica no solo enriquece la interpretación de los resultados, sino que también mejora la validez interna del estudio al contrastar hallazgos obtenidos por diferentes vías. Como lo señalan Buriro, Awan y Lanjwani (2017) las entrevistas semiestructuradas son una herramienta valiosa en las ciencias sociales, ya que permiten acceder a información precisa a través del lenguaje oral, facilitando la identificación de patrones de comportamiento, creencias y decisiones organizacionales.

Desde el componente cuantitativo, se aplicó una regresión lineal simple con el objetivo de identificar la relación entre el financiamiento otorgado por Nacional Financiera (NAFIN) al sector construcción y el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de dicho sector en el estado de Jalisco, en el periodo 2018 a 2023. A partir de una base de datos trimestral construida con información de INEGI y NAFIN, fue posible estimar la dirección e intensidad de esta relación.

En cuanto al análisis cualitativo, se utilizó la técnica de codificación temática, aplicada a las entrevistas semiestructuradas realizadas a seis actores clave: cinco directivos de empresas constructoras medianas activas en proyectos de vivienda vertical y una representante de una empresa desarrolladora.

Esta triangulación metodológica fortaleció la validez de los resultados, al ofrecer evidencia tanto desde la experiencia directa de los actores como desde indicadores objetivos del comportamiento del sector. Así, el enfoque mixto demostró ser una herramienta eficaz para abordar la problemática del financiamiento en las empresas medianas de construcción desde múltiples dimensiones.

Definidas las categorías analíticas, los indicadores y los instrumentos de investigación, resulta posible avanzar hacia la ejecución del trabajo de campo. Esta etapa es fundamental para vincular el diseño metodológico con la realidad operativa de las empresas medianas del sector, permitiendo obtener información directa de los actores involucrados. El capítulo siguiente describe el proceso de recopilación de datos, las condiciones de consistencia, así como los riesgos y limitaciones que acompañaron la fase empírica.

CAPITULO 4

4. Trabajo de campo

4.1. Diseño del trabajo de campo

Para recolectar datos fiables y representativos sobre las estrategias de financiamiento utilizadas por las empresas constructoras medianas en el desarrollo de vivienda vertical en Guadalajara, se seleccionaron instrumentos de investigación acordes con el enfoque mixto de esta investigación. La recolección de datos se realizó mediante entrevistas semiestructuradas y el análisis de fuentes estadísticas secundarias.

4.2. Entrevistas

4.2.1. Selección de empresas entrevistadas

Se priorizó la inclusión de empresas medianas con experiencia en proyectos de vivienda vertical en Guadalajara. Se aplicó un muestreo no probabilístico por cuotas, dada la falta de un marco muestral exhaustivo para el sector. La muestra buscó representar distintas trayectorias y estructuras de financiamiento. También se incorporó la perspectiva de una desarrolladora, con el fin de contrastar las experiencias desde ambos lados del proceso constructivo.

4.2.2. Muestras representativas cualitativas

Se realizaron entrevistas semiestructuradas a seis actores clave del sector. Estas incluyeron a directivos de empresas constructoras medianas y una coordinadora de

proyectos de una desarrolladora inmobiliaria. Las entrevistas se organizaron por bloques temáticos, lo cual permitió abordar desde el perfil general de la empresa hasta su percepción del futuro del sector.

4.2.3. Guía para la realización de entrevistas

A continuación, se describe el proceso detallado para la realización de estas entrevistas, considerando aspectos logísticos, técnicos y metodológicos.

1. Proceso de selección y contacto inicial

a) Identificación de empresas participantes:

- Se priorizará la inclusión de empresas con experiencia en proyectos de vivienda vertical y aquellas que utilicen diferentes tipos de financiamiento.

b) Contacto inicial:

- Se realizó un primer contacto a través de correo electrónico o llamada telefónica para explicar el propósito de la investigación y solicitar la participación de la empresa en la entrevista.

c) Confirmación y agenda:

- Una vez que la empresa acepte participar, se confirmará la modalidad de la entrevista y se coordinará la fecha y hora que sea conveniente para ambas partes.

2. Modalidad de las entrevistas

Las entrevistas se realizaron bajo tres modalidades, dependiendo de la disponibilidad y preferencia de los participantes:

a) Presenciales:

Las entrevistas presenciales se llevarán a cabo en las instalaciones de la empresa o en un lugar neutral, como oficinas o alguna cafetería con área de coworking, siempre que ambas partes lo consideren seguro y conveniente.

b) Virtuales:

- Se utilizarán plataformas de videoconferencia como Zoom, Microsoft Teams o Google Meet para realizar entrevistas virtuales.
- Se enviará un enlace a la videollamada con al menos 24 horas de anticipación y se realizará una prueba de conexión antes de la entrevista.

4.2.3.1. Garantía de consistencia en la recopilación de datos

Para asegurar la consistencia en la recopilación de datos, se implementaron las siguientes estrategias:

a) Capacitación del entrevistador:

- Se enfatizó la importancia de mantener un enfoque neutral y evitar influenciar las respuestas del entrevistado.

b) Uso de una guía estandarizada:

- Se utilizó una guía de entrevista estandarizada para asegurar que se realicen las mismas preguntas a todos los participantes y que no se omita información clave.
- Se permitió la formulación de preguntas adicionales solo cuando sea necesario para aclarar o ampliar una respuesta específica.

c) Grabación y transcripción de las entrevistas:

- Con el consentimiento del participante, se grabaron algunas de las entrevistas para garantizar que la información recopilada sea precisa y completa. Los directivos que no accedieron a ser grabados dieron el tiempo de ir redactando las respuestas conforme se realizó la entrevista.
- Posteriormente, se realizó una transcripción literal de la entrevista para su análisis cualitativo.

d) Revisión y validación de datos:

- Las entrevistas se extendieron más de lo planeado y fue necesario hacer una depuración de las transcripciones ya que no toda la información se relacionaba directamente con el tema de investigación.

Al aplicar protocolos estandarizados y garantizar la consistencia en la recopilación de datos, los resultados obtenidos serán representativos, confiables y útiles para formular recomendaciones estratégicas dirigidas a mejorar el acceso a financiamiento en el sector de la construcción.

4.3 Datos cuantitativos

Se consultaron fuentes estadísticas confiables como el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Nacional Financiera (NAFIN) y el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Se recolectaron datos trimestrales sobre el Producto Interno Bruto (PIB) del sector construcción, montos de financiamiento institucional y número de créditos otorgados.

Fuentes para datos cuantitativos:

- INEGI: Datos de encuestas nacionales sobre construcción (ENEC) y sectores económicos en Guadalajara. Estos incluyen información sobre el número de empresas, inversiones, y niveles de producción por entidad y subsectores en la construcción.
- Registro de empresas constructoras (Secretaría de Economía o cámara de comercio local): Información sobre tamaño de empresas, crecimiento, número de proyectos en curso, y principales características de las empresas constructoras en Guadalajara.
- Bases de datos de Crowdfunding: Plataformas como Briq.mx, que ofrecen datos sobre proyectos financiados en el sector de construcción, montos recaudados, tipos de inversores y tasas de éxito en campañas de financiamiento colectivo.

4.3.1. Tamaño de la muestra

Considerando el universo de empresas constructoras en la región. Según datos del INEGI y la Secretaría de Economía, en Guadalajara existen aproximadamente **350 empresas medianas y grandes dedicadas a la construcción** (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2024).

4.4. Cronograma del trabajo de campo

El trabajo de campo se llevó a cabo entre los meses de febrero y abril de 2025. El siguiente cronograma muestra las principales actividades:

- Febrero 2025: Contacto inicial con empresas, validación de guía de entrevista.
- Marzo 2025: Aplicación de entrevistas presenciales, telefónicas y virtuales.

- Abril 2025: Transcripción de entrevistas y codificación temática. Recolección y análisis de datos estadísticos (PIB, créditos NAFIN).

4.5. Imprevistos y riesgos

Durante la implementación del trabajo de campo se presentaron diversos imprevistos que requirieron ajustes metodológicos:

4.5.1. Eliminación de encuestas por falta de respuesta

Originalmente se había planteado aplicar una encuesta cuantitativa a empresas constructoras. Sin embargo, debido a la baja tasa de respuesta y la dificultad para acceder a directivos dispuestos a llenar formularios extensos, se optó por eliminar este instrumento. En su lugar, se fortaleció el componente cualitativo mediante entrevistas más profundas.

4.5.2. Ajuste metodológico al enfoque mixto

El enfoque mixto inicial fue mantenido, pero se adaptó su implementación. En vez de construir indicadores propios a través de encuestas, se recurrió al análisis de fuentes secundarias oficiales, lo cual permitió conservar el rigor cuantitativo sin comprometer la validez de los resultados.

Este rediseño metodológico no solo permitió una mejor gestión del tiempo y recursos disponibles, sino que también enriqueció el análisis, al ofrecer una triangulación robusta entre evidencia estadística y testimonios directos del sector.

4.6. Limitaciones y sesgos

A pesar de la solidez metodológica planteada y del rigor en la ejecución del trabajo de campo, es importante reconocer una serie de limitaciones y posibles sesgos que podrían haber influido en la obtención y análisis de los datos. Identificar estos elementos permite valorar la validez de los hallazgos con mayor transparencia y objetividad.

Una de las principales limitaciones fue la dificultad para acceder a ciertas empresas, particularmente a directivos o responsables financieros de empresas constructoras medianas. Esto se debió, por un lado, a la disponibilidad limitada de los participantes, y por otro, a la naturaleza sensible del tema financiero, que en algunos casos generó reticencia para compartir información sobre estrategias de financiamiento, flujo de efectivo o condiciones crediticias.

Para mitigar este obstáculo, se implementó una estrategia de contacto diversificado, que incluyó correos electrónicos personalizados, llamadas telefónicas y la colaboración de cámaras empresariales para facilitar el acercamiento. Además, se ofreció flexibilidad en la modalidad de las entrevistas, permitiendo realizarlas de forma presencial, virtual o telefónica, de acuerdo con las condiciones y preferencias de los participantes.

Otra limitación estuvo relacionada con la representatividad de la muestra cualitativa. Si bien se logró entrevistar a empresas constructoras con distintos perfiles y trayectorias, la muestra no pretende ser estadísticamente representativa del universo total de empresas medianas en Guadalajara, sino más bien ofrecer una perspectiva interpretativa y

contextualizada del fenómeno investigado. Esta característica es propia de los estudios cualitativos, pero debe considerarse al momento de generalizar los resultados.

Se identifican posibles sesgos en la interpretación de los datos, derivados tanto del marco referencial de los entrevistados como del rol del investigador. Para reducir este riesgo, se utilizó una guía de entrevista estandarizada, se realizaron transcripciones literales de cada entrevista, y se aplicó un proceso de codificación temática rigurosa que permitió agrupar y comparar los testimonios bajo criterios sistemáticos.

El trabajo de campo permitió obtener información sustantiva sobre las prácticas, percepciones y estrategias financieras utilizadas por las empresas medianas constructoras de vivienda vertical. Esta etapa empírica generó un conjunto de datos cualitativos y cuantitativos que, al analizarse de manera articulada, permiten responder a la pregunta de investigación. El capítulo que sigue presenta los hallazgos del estudio, organizados de acuerdo con las categorías analíticas definidas en el marco metodológico y contrastados con los principales aportes teóricos revisados.

CAPITULO 5

5. Exposición de hallazgos

El presente capítulo tiene como finalidad exponer los resultados obtenidos a través del trabajo de campo, con el propósito de analizar las estrategias de financiamiento empleadas por empresas constructoras medianas que participan en el desarrollo de vivienda vertical en la ciudad de Guadalajara. Los hallazgos presentados surgen de un enfoque metodológico mixto, que combinó la recolección de datos cualitativos con el análisis cuantitativo de datos económicos provenientes de fuentes oficiales como INEGI y NAFIN. La organización de los resultados se estructura a partir de las categorías e indicadores definidos en el marco metodológico, con el fin de contrastar perspectivas, identificar patrones comunes y evaluar la validez de la hipótesis planteada sobre el acceso al financiamiento como factor limitante para el crecimiento y operación de estas empresas.

En el componente cualitativo, el análisis se llevó a cabo mediante un proceso sistemático de codificación que permitió identificar conceptos, patrones y relaciones presentes en los testimonios de los participantes. En una primera etapa de codificación abierta se identificaron ideas recurrentes sobre dificultades para acceder a financiamiento institucional, dependencia de anticipos, relevancia de la reputación y papel de las redes de confianza. Posteriormente, en la codificación axial, estos elementos se agruparon en categorías que permiten comprender las conexiones entre condiciones, estrategias y consecuencias para las empresas. Finalmente, la codificación selectiva integró estas categorías en dimensiones analíticas más amplias que orientan la interpretación general de

los hallazgos. Este proceso buscó garantizar rigor, coherencia interna y una interpretación sólida de las experiencias reportadas por las empresas entrevistadas.

Es importante señalar que, debido a la heterogeneidad de los perfiles entrevistados y al alcance temporal del estudio, no se alcanzó saturación teórica completa. Este hecho no representa una limitación metodológica, sino una característica natural de estudios exploratorios que buscan comprender fenómenos complejos desde múltiples perspectivas. La diversidad de experiencias enriqueció el análisis y permitió identificar patrones compartidos, aunque no necesariamente exhaustivos. El reconocimiento de esta condición fortalece la transparencia metodológica y delimita los alcances interpretativos del estudio.

A continuación, se presentan los principales resultados cualitativos derivados de las entrevistas, organizados de acuerdo con las categorías analíticas definidas en el marco metodológico.

5.1 Resultados cualitativos: entrevistas

Con el objetivo de comprender en profundidad las estrategias de financiamiento adoptadas por las empresas medianas constructoras en el desarrollo de vivienda vertical en Guadalajara, se llevaron a cabo seis entrevistas semiestructuradas con profesionales clave del sector. La muestra incluyó directores generales, operativos y una coordinadora de proyectos en una desarrolladora, quienes ofrecieron perspectivas complementarias desde el ámbito de la construcción y la contratación.

La tabla 10 resume los datos generales de cada entrevistado, incluyendo el cargo, empresa, modalidad de entrevista, fecha y duración aproximada. Las entrevistas fueron analizadas temáticamente y organizadas en bloques conforme a la guía diseñada previamente, lo que permitió identificar patrones comunes, contrastes relevantes y categorías emergentes vinculadas al acceso al financiamiento, su impacto operativo y las barreras estructurales que enfrentan estas empresas en su entorno económico actual.

Tabla 10

Profesionistas entrevistados

Nº	Clave	Empresa	Cargo	Modalidad	Fecha	Duración (aproximada)
1	EMP-01	Jal Construcciones	Director General	Presencial	04/04/2025	180 minutos
2	EMP-02	Tekton	Director general	Presencial	01/04/2025	40 minutos
3	EMP-03A EMP-03B	IENSA	Director general y operativo	Presencial	25/03/2025	90 minutos
4	EMP-04	AG2M	Director General	Presencial	12/03/2025	50 minutos
5	EMP-05	AL KRATO	Director General	Virtual (Google Meets)	19/03/2025	35 minutos
6	DEV-01	Louva	Coordinadora de Proyectos	Presencial	07/04/2025	20 minutos

Nota. Elaboración propia.

5.1.1. Análisis por bloques temáticos

Bloque 1: Perfil general de las empresas

Las empresas entrevistadas tienen entre 8 y 50 años de operación. Aunque comparten la categoría de “medianas”, presentan diferencias significativas en estructura organizacional y enfoque de proyectos. Algunas, como AL KRATO y AG2M, están completamente enfocadas en vivienda vertical; otras, como Jal Construcciones o Instalaciones Eléctricas Navia, operan en sectores complementarios como instalaciones industriales o infraestructura eléctrica.

En cuanto al tamaño operativo, se identificaron desde empresas con 70 empleados hasta firmas con más de 500 colaboradores, como AG2M. Esta diversidad sugiere que el tamaño formal (medido por empleados o volumen de obra) no siempre refleja la solidez financiera ni la capacidad de negociación frente a desarrolladores.

Bloque 2: Estrategias de financiamiento

Un hallazgo común es que ninguna de las empresas entrevistadas utiliza el financiamiento bancario como estrategia principal. En su lugar, recurren a una combinación de recursos propios, anticipos de clientes y líneas de crédito con proveedores. Este patrón refleja una preferencia por mecanismos que ofrezcan flexibilidad, menores tasas de interés y menos trámites burocráticos.

Por ejemplo, AL KRATO inició su operación utilizando tarjetas de crédito personales y actualmente se apoya en proveedores; AG2M considera que el mejor

financiamiento es el proporcionado por proveedores de materiales; y Jal Construcciones ha tenido experiencias mixtas con bancos, reconociendo que el proceso es complejo y costoso. Solo en casos excepcionales se ha utilizado financiamiento institucional, como garantías de NAFIN, y no siempre con buenos resultados.

Tabla 11

Clasificación de tipo de obra, barrera de financiamiento y estrategia utilizada por las empresas entrevistadas

Empresa	Tipo de obra principal	Barrera principal de financiamiento	Estrategia utilizada
AG2M	Vivienda vertical	Falta de garantías y trámites complejos	Aportaciones de socios y negociación con proveedores
IENSA	Instalaciones eléctricas en vivienda vertical	Preferencia por capital propio para evitar endeudamiento	Rotación de utilidades y pagos anticipados de clientes
AL KRATO	Desarrollos verticales de inversión privada	Requisitos de fianza y plazos de pago largos	Capital propio y colaboración con proveedores
Jal Construcciones	Obra civil y eléctrica vertical	Altas tasas de interés	Créditos y reinversión de utilidades
Tekton	Vivienda alta	Desconfianza en esquemas institucionales	Ejecución con recursos propios, sin apalancamiento externo

Nota. Elaboración propia.

Bloque 3: Impacto del financiamiento en la operación

El tipo de financiamiento disponible tiene un impacto directo en la viabilidad de los proyectos. La mayoría de los entrevistados coincide en que un flujo de efectivo sano es determinante para la continuidad operativa. La falta de liquidez suele obligar a postergar pagos, reducir personal o incluso rechazar proyectos.

En palabras del EMP-01 (Jal Construcciones), “sin liquidez se complica todo: desde la compra de materiales hasta el pago de la plantilla”. Por su parte, empresas como AL

KRATO han rechazado contratos con periodos de pago muy largos o fianzas imposibles de cubrir. Esto limita su crecimiento y capacidad de competir con desarrolladoras que sí cuentan con acceso a capital.

Bloque 4: Diferencias frente a grandes desarrolladoras

Una constante entre los entrevistados es la percepción de desventaja estructural frente a las grandes constructoras. Se identifican diferencias clave en el acceso al financiamiento institucional, la capacidad para asumir riesgos financieros y el respaldo político o corporativo. Las empresas medianas suelen operar con mayor control de costos, especialización técnica y eficiencia operativa, pero sin los márgenes suficientes para soportar retrasos en pagos o esquemas de financiamiento extensos.

El EMP-02, con más de 50 años de experiencia en el sector, señaló que “la diferencia no es tanto en capacidad técnica, sino en el acceso a recursos y en la relación con instituciones financieras”. Esta idea fue reforzada por la DEV-01, quien explicó que las desarrolladoras privilegian la contratación de empresas que puedan absorber riesgos y responder financieramente, más allá de su capacidad técnica.

Bloque 5: Capacidad de respuesta y gestión del riesgo

Las empresas entrevistadas han desarrollado diversas estrategias para mantener su operación ante situaciones de crisis. Entre las más mencionadas están: reducción de costos operativos, negociación con proveedores, reestructuración de contratos y utilización de fondos de contingencia. Sin embargo, estas medidas tienen un alcance limitado cuando la

empresa carece de acceso a financiamiento externo o cuando los periodos de pago superan los 90 días.

En algunos casos, como el de Instalaciones Eléctricas Navia, se recurre a prevención administrativa, gestionando cuidadosamente la nómina, anticipos y negociación con clientes. Otras empresas, como AG2M, han apostado por alianzas con proveedores para compartir riesgos y garantizar suministro, especialmente en contextos inflacionarios o de sobre costo.

Bloque 6: Perspectivas y apoyos futuros

Todos los entrevistados coincidieron en que las medianas empresas constructoras requieren apoyos específicos para competir en mejores condiciones. Entre las propuestas más mencionadas destacan: programas de financiamiento con tasas accesibles, garantías flexibles, mayor apertura de créditos por parte de la banca de desarrollo y una política pública que reconozca el rol estratégico de estas empresas en el desarrollo urbano.

Además, se plantea la necesidad de acceso a capacitación financiera, mayor transparencia en los requisitos de programas como los de NAFIN, y una colaboración más directa con cámaras empresariales para facilitar el acercamiento a esquemas de financiamiento.

Bloque 7: Percepción sobre financiamiento alternativo y futuro del sector

El crowdfunding inmobiliario es conocido por la mayoría de los entrevistados, pero aún no ha sido implementado. Aunque se reconoce su potencial, especialmente para proyectos pequeños o etapas tempranas, también se percibe como un modelo que requiere

mayor regulación, confianza y formalización. El EMP-02 considera que este tipo de financiamiento “puede funcionar en un futuro, pero aún hay mucho desconocimiento y poca cultura de inversión colectiva”.

Respecto al futuro del sector, existe una visión compartida de que las empresas medianas seguirán enfrentando barreras si no logran adaptarse financieramente o consolidar alianzas que les permitan competir en mejores condiciones. La transformación del mercado inmobiliario y el crecimiento de la vivienda vertical representan una oportunidad, pero también exigen mayor estructura financiera y solidez operativa.

5.1.2. Comparación entre respuestas de constructores y desarrolladora

El contraste entre las respuestas de los directivos de empresas constructoras medianas y la representante de una desarrolladora inmobiliaria pone en evidencia asimetrías estructurales en el sector, especialmente en lo que respecta al acceso al financiamiento, la gestión del riesgo y la relación entre ambas partes durante el desarrollo de proyectos. Desde la perspectiva de las constructoras, el principal desafío radica en sostener la operación financiera mientras se enfrentan a condiciones contractuales impuestas por las desarrolladoras, como los largos plazos de pago, la exigencia de garantías onerosas o la falta de anticipos suficientes. Estas condiciones, según los entrevistados, reflejan una lógica de transferencia del riesgo financiero hacia el contratista, que opera muchas veces sin respaldo de crédito institucional.

En contraste, la visión de la desarrolladora representada por DEV-01, se centra en la necesidad de que las constructoras cuenten con estructura y solidez financiera para asumir

los compromisos de obra sin comprometer la calidad ni los tiempos de ejecución. Vanesa señaló que, aunque valoran la experiencia técnica de las empresas medianas, éstas deben demostrar mayor formalidad financiera, ya que eso influye directamente en la toma de decisiones al momento de contratarlas.

Finalmente, ambos perfiles coinciden en que el modelo actual no es sostenible sin una mayor articulación entre actores, mejores prácticas de pago, y el diseño de esquemas de financiamiento adaptados a las necesidades del sector constructor mediano. Esta visión compartida refuerza la hipótesis de que el acceso desigual al capital constituye una barrera estructural para la competitividad y permanencia de estas empresas en el mercado.

5.1.3. Macro-categorías

A partir del proceso de codificación se identificaron tres macro-categorías que sintetizan la lógica de financiamiento en las empresas medianas constructoras entrevistadas:

- 1) Restricciones institucionales y percepciones de riesgo, relacionadas con los requisitos bancarios, la escasez de garantías y la asimetría de información;
- 2) Estrategias híbridas de liquidez, que incluyen anticipos, alianzas con desarrolladores, financiamiento de proveedores y mecanismos colaborativos; y
- 3) Informalidad estructural y redes de confianza, donde las decisiones financieras se sostienen en relaciones personales, reputación y acuerdos tácitos.

Estas macro-categorías permiten interpretar los hallazgos de manera integral y vincularlos con las teorías analizadas en el marco conceptual.

5.1.4. Patrones y matices encontrados

El análisis de las entrevistas permitió identificar una serie de patrones comunes que atraviesan a las empresas constructoras medianas del sector vivienda vertical en Guadalajara, independientemente de su tamaño, antigüedad o especialización técnica. En primer lugar, todas las empresas coinciden en que el acceso al **financiamiento institucional resulta limitado**, ya sea por las condiciones restrictivas de los créditos o por la desconfianza hacia las entidades financieras. En su lugar, predomina el **uso de recursos propios**, apoyos de proveedores para asegurar flujo de efectivo durante la ejecución de proyectos. Se observó una actitud cautelosa pero abierta frente a nuevas alternativas como el crowdfunding inmobiliario, cuya adopción se percibe aún lejana, pero con potencial si existieran mayores garantías regulatorias y confianza entre inversionistas.

Las diferencias entre empresas revelan matices asociados a la etapa de madurez organizacional. Aquellas con mayor trayectoria —como EMP-02 o EMP-04— muestran una estructura administrativa más consolidada y relaciones estratégicas estables. Empresas más jóvenes —como EMP-05 o EMP-06— dependen en mayor medida de la flexibilidad operativa, acuerdos informales con proveedores y capacidad de adaptación a las condiciones cambiantes del proyecto.

La perspectiva de la desarrolladora inmobiliaria entrevistada permitió identificar tensiones estructurales en la relación contratista–cliente. Mientras las constructoras señalan que las condiciones contractuales trasladan gran parte del riesgo financiero hacia ellas, la desarrolladora enfatiza la necesidad de formalidad, capacidad de respuesta y cumplimiento

como criterios prioritarios de selección. Esta dualidad revela un modelo de relación asimétrico, donde las empresas medianas deben demostrar estabilidad y solvencia sin contar con el respaldo financiero de las grandes corporaciones.

El conjunto de patrones y diferencias identificados refuerza la hipótesis central de esta investigación: las barreras de financiamiento no solo limitan el crecimiento de las empresas medianas constructoras, sino que condicionan su competitividad en un mercado de vivienda vertical en expansión. Asimismo, las prácticas híbridas observadas evidencian que sus decisiones financieras no pueden explicarse únicamente desde modelos teóricos racionales, sino desde dinámicas sectoriales que integran elementos formales, informales e institucionales. Estas conclusiones cualitativas permiten establecer un puente sólido hacia el análisis cuantitativo y preparan el terreno para la articulación integral de los hallazgos en los capítulos siguientes.

5.2. Resultados cuantitativos: análisis estadístico

El análisis cuantitativo realizado en esta investigación tiene un propósito descriptivo y contextual. Debido a la disponibilidad limitada de datos específicos para empresas medianas constructoras y a la heterogeneidad del sector, la regresión lineal empleada no busca establecer relaciones causales ni inferencias estadísticas generalizables, sino identificar tendencias y patrones que permitan comprender el comportamiento del financiamiento en la industria de la construcción en Guadalajara. En este sentido, los resultados deben interpretarse como aproximaciones que apoyan y complementan el análisis cualitativo, más que como pruebas determinantes del fenómeno estudiado.

A continuación, se presentan los resultados del análisis estadístico realizado a partir de los datos cuantitativos recolectados en los distintos trimestres del periodo de estudio. El propósito de este análisis es identificar tendencias, variaciones y patrones que permitan evaluar el comportamiento de las variables clave y su impacto en el desempeño general.

Tabla 12

PIB trimestral del sector construcción en Jalisco, financiamiento otorgado por NAFIN y tasa de interés promedio (2018–2023)

Periodo	PIB Construcción Jalisco (millones de pesos)	Financiamiento NAFIN (millones de pesos)	Tasa de Interés Promedio (%)
2018-T1	11248.36	303.67	13.3
2018-T2	10930.87	323.33	12.67
2018-T3	11323.84	285.47	13.3
2018-T4	11761.51	331.27	13.08
2019-T1	10882.92	301.98	13
2019-T2	10882.93	311.25	13.38
2019-T3	11789.61	301.95	13.51
2019-T4	11383.72	375.57	13.48
2020-T1	10765.26	319.6	12.95
2020-T2	11271.28	288.27	13.11
2020-T3	10768.29	344.68	13.3
2020-T4	10767.14	283.37	13.49
2021-T1	11120.98	326.27	13.06
2021-T2	10043.36	261.21	13.14
2021-T3	10137.54	280.15	12.87
2021-T4	10718.86	325.91	12.84
2022-T1	10493.58	342.15	13.44
2022-T2	11157.12	325.14	13.61
2022-T3	10545.99	316.53	13.18
2022-T4	10293.85	310.97	13.5
2023-T1	11732.82	275.64	13.31

Periodo	PIB Construcción Jalisco (millones de pesos)	Financiamiento NAFIN (millones de pesos)	Tasa de Interés Promedio (%)
2023-T2	10887.11	298.4	13.01
2023-T3	11033.76	306.18	13.31
2023-T4	10287.63	351.71	13.66

Nota. Los datos de PIB provienen del ITAEE (INEGI), los de financiamiento de informes de NAFIN, y las tasas de interés del Banco de México (2023). Elaboración propia.

5.2.1. Regresión lineal: relación entre créditos NAFIN y PIB del sector

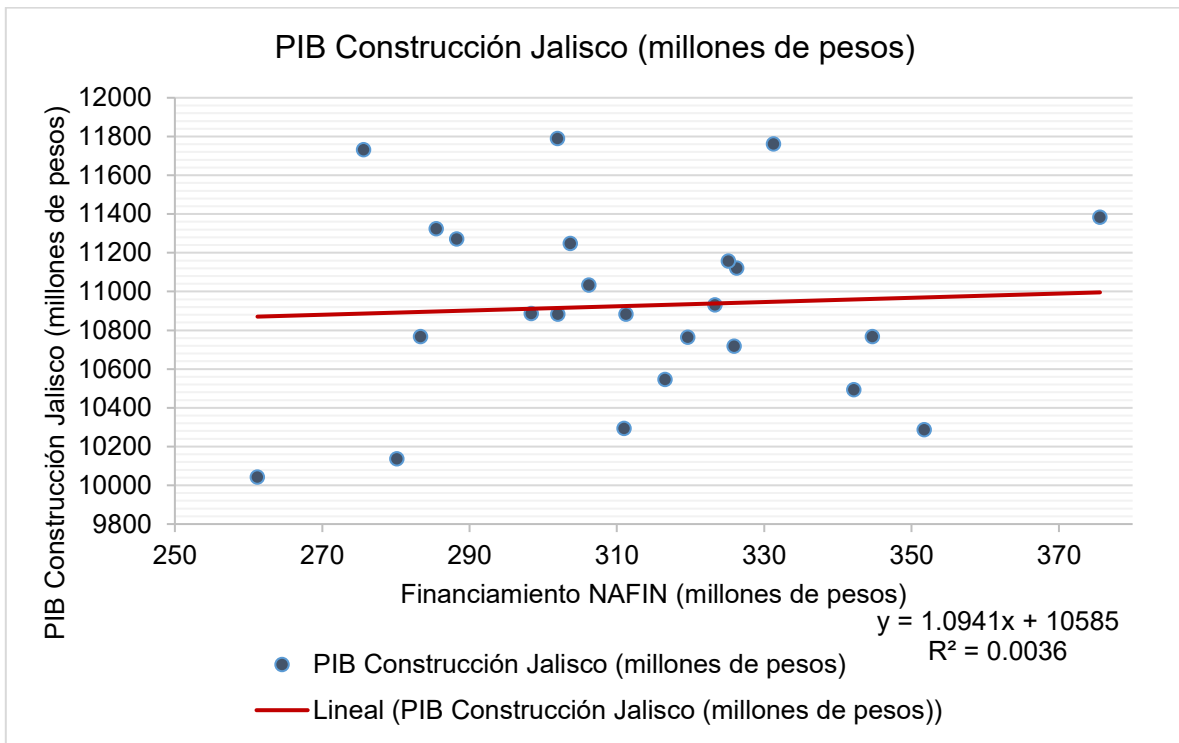


Ilustración 2. Figura 2. Relación de Regresión Lineal entre el Financiamiento de NAFIN y el PIB del Sector Construcción en Jalisco (2018-2023). Elaboración propia.

La capacidad explicativa de la regresión lineal utilizada es limitada, lo cual es esperable en estudios sectoriales donde intervienen variables macroeconómicas, regulatorias y organizacionales que no pueden ser capturadas completamente a través de un único modelo. Por ello, los coeficientes obtenidos no deben interpretarse como predictores

robustos, sino como indicadores generales que permiten observar la dirección y la intensidad aproximada de ciertas tendencias. Esta consideración metodológica asegura una lectura adecuada del análisis, reconociendo que su función principal es contextualizar el fenómeno y no realizar inferencias estadísticas concluyentes.

5.2.2. Comparación de participación de empresas medianas vs. crédito recibido

Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Secretaría de Economía, en Guadalajara existen alrededor de 350 empresas medianas y grandes registradas formalmente en el sector de la construcción, siendo las medianas un componente clave por su capacidad operativa, especialización técnica y generación de empleo local (INEGI, 2023; Secretaría de Economía, 2023).

No obstante, el análisis de los créditos otorgados por Nacional Financiera (NAFIN) evidencia que la cantidad de financiamiento destinado al sector construcción, y en particular a las empresas medianas, ha sido limitada y fluctuante en el periodo 2018 a 2023. A pesar de representar una proporción significativa de las unidades económicas activas y de los proyectos ejecutados en vivienda vertical, las empresas medianas reciben apenas un porcentaje marginal del financiamiento total canalizado por NAFIN hacia el estado de Jalisco.

Esta disparidad se explica, en parte, por las barreras de acceso al financiamiento identificadas en las entrevistas cualitativas: requisitos de garantías difíciles de cumplir, procesos burocráticos extensos, y desconfianza institucional hacia empresas que no cuentan con historial financiero robusto o estructura administrativa avanzada.

El contraste entre la alta participación de estas empresas en el mercado y su baja participación en los esquemas de crédito formal refuerza la hipótesis central de la investigación: el acceso restringido al capital es una barrera estructural que compromete la competitividad y sostenibilidad de las empresas medianas constructoras en el contexto de la vivienda vertical.

5.3. Integración y contraste de resultados

El enfoque mixto aplicado en esta investigación permitió obtener una comprensión integral de las estrategias de financiamiento utilizadas por empresas medianas constructoras en el desarrollo de vivienda vertical en Guadalajara.

Al contrastar los resultados cualitativos y cuantitativos obtenidos, se identifican patrones que sugieren que el acceso al financiamiento externo constituye un desafío recurrente para las empresas medianas del sector. Si bien no puede afirmarse categóricamente que exista una barrera estructural, los hallazgos indican que tanto las condiciones del sistema financiero como las capacidades internas de estas organizaciones limitan su acceso efectivo al capital, lo que afecta su operación y crecimiento.

Desde el enfoque cualitativo, las entrevistas señalaron de manera reiterada que las empresas medianas rara vez recurren a esquemas de financiamiento institucional, debido a múltiples obstáculos como la falta de garantías líquidas, las altas tasas de interés, la complejidad de los trámites y la rigidez de los productos financieros. En su lugar, recurren a recursos propios, créditos con proveedores o aportaciones directas de socios. La mayoría de los entrevistados coincidieron en que las condiciones ofrecidas por las entidades

financieras no se ajustan a las características ni a las dinámicas operativas de estas organizaciones, limitando así sus posibilidades de competir en proyectos de gran escala.

Desde el enfoque cuantitativo, se realizó un análisis de regresión lineal simple utilizando datos del Producto Interno Bruto (PIB) del sector de la construcción en Jalisco y el volumen de financiamiento otorgado por Nacional Financiera (NAFIN) entre 2019 y 2024. La regresión reveló una correlación positiva débil entre ambas variables, lo cual indica que, si bien existe una relación entre el financiamiento y la actividad económica del sector, el efecto del financiamiento sobre el dinamismo económico es limitado, presumiblemente por la concentración del crédito en empresas de mayor tamaño.

Este hallazgo cuantitativo refuerza la percepción cualitativa expresada por los directivos entrevistados: aunque existe financiamiento disponible en el sistema, este no se traduce en un efecto significativo sobre las empresas medianas del sector, principalmente porque no está diseñado ni distribuido para atender sus necesidades particulares. En otras palabras, hay una desconexión entre la oferta institucional de crédito y la demanda real de financiamiento por parte de estas empresas.

La coherencia entre ambos enfoques puede observarse también en los casos concretos documentados en las entrevistas. Empresas como AL KRATO han tenido que rechazar proyectos por no contar con liquidez suficiente para cubrir fianzas o soportar periodos largos de pago. AG2M y Jal Construcciones reportaron intentos fallidos de obtener crédito formal, citando como principales barreras los requisitos burocráticos y las condiciones contractuales. Por su parte, IENSA decidió operar con recursos retenidos, lo

que ha reducido su capacidad de asumir nuevos proyectos. De manera transversal, los testimonios coinciden en que la falta de estructura financiera profesionalizada en las empresas medianas mina la confianza de los desarrolladores y limita sus oportunidades de participación en obras de alto impacto.

En conjunto, los datos cuantitativos permiten observar el comportamiento general del sector en términos de producción, financiamiento y actividad económica, mientras que los hallazgos cualitativos aportan una comprensión profunda sobre las prácticas y decisiones financieras de las empresas medianas. La convergencia de ambos enfoques confirma que las limitaciones de acceso al financiamiento institucional tienen un impacto tangible en la operación de estas empresas, y que las estrategias observadas responden a un entorno financiero y regulatorio que favorece a actores de mayor escala. Bajo esta perspectiva, el análisis cuantitativo no busca establecer inferencias estadísticas, sino contextualizar y reforzar los patrones identificados en las entrevistas, permitiendo una interpretación integral del fenómeno y sentando las bases para la discusión final del estudio.

5.4. Impacto de la investigación

Los hallazgos obtenidos en esta investigación tienen implicaciones prácticas, institucionales y académicas. El análisis del financiamiento en el sector de la construcción de vivienda vertical en Guadalajara, con enfoque en las empresas medianas, permite no solo validar la hipótesis de investigación, sino también proponer líneas de acción concretas que puedan traducirse en mejores condiciones operativas, políticas públicas más inclusivas y conocimiento útil para futuras las constructoras.

5.4.1. Implicaciones prácticas para empresas medianas

Para las empresas medianas del sector construcción, esta investigación representa una **herramienta de diagnóstico y reflexión estratégica**. El estudio revela que la falta de acceso al financiamiento externo no solo limita su capacidad de crecimiento, sino que también condiciona sus decisiones operativas, su competitividad frente a grandes desarrolladoras y su sostenibilidad financiera en el largo plazo. Con base en los hallazgos, las empresas pueden reconocer la necesidad de profesionalizar su gestión financiera, explorar modelos colaborativos como alianzas estratégicas, y evaluar de manera crítica la viabilidad de esquemas alternativos como el crowdfunding.

Asimismo, la investigación muestra que muchas de estas empresas operan bajo condiciones de alta vulnerabilidad financiera, lo cual representa un riesgo tanto para ellas como para sus contratantes.

5.4.2. Relevancia para políticas públicas

Desde la perspectiva de política pública, los resultados subrayan la **urgencia de rediseñar los esquemas de financiamiento actuales para incluir de manera efectiva a las empresas medianas**. Aunque organismos como NAFIN ofrecen productos financieros dirigidos a MiPymes, los datos revelan que su alcance en el sector construcción sigue siendo limitado. Las entrevistas muestran que muchas empresas no acceden a estos programas por desconocimiento, desconfianza o por no cumplir con requisitos estructurales.

En este sentido, la investigación plantea la necesidad de implementar **mecanismos más accesibles, flexibles y adaptados a la realidad operativa de las constructoras medianas**, incluyendo la simplificación de trámites, garantías más viables, y asesoría técnica para estructurar solicitudes de crédito. Asimismo, se destaca el papel de las cámaras empresariales y gobiernos locales en promover espacios de capacitación financiera, esquemas de financiamiento colectivo regulado y convenios de pago más equitativos en contrataciones públicas y privadas.

5.4.3. Valor académico del estudio

Este estudio aporta al ámbito académico una visión integral del fenómeno del financiamiento en empresas medianas, combinando evidencia empírica cualitativa y cuantitativa. A través del enfoque mixto, se construyó una imagen robusta y contextualizada que permite comprender las barreras estructurales que enfrentan estas organizaciones más allá de la teoría económica convencional.

Además, se identificaron líneas futuras de investigación, como el análisis de esquemas financieros innovadores en el sector construcción, el impacto de la digitalización en los modelos de financiamiento y la exploración de casos comparativos entre ciudades con diferentes políticas de vivienda.

Los resultados obtenidos muestran que las estrategias de financiamiento utilizadas por las empresas medianas se encuentran fuertemente influenciadas por las barreras institucionales, la estructura informal del sector y las redes colaborativas que compensan la

falta de acceso a capital bancario. Estos hallazgos, al ser analizados a la luz del marco teórico y del contexto sectorial expuesto en capítulos previos, permiten establecer conclusiones sólidas respecto al fenómeno estudiado. El capítulo siguiente integra estas evidencias y plantea las implicaciones académicas, prácticas y de política pública que derivan de este estudio.

CAPITULO 6

6. Conclusiones, implicaciones financieras y recomendaciones para empresas constructoras medianas

6.1 Articulación de hallazgos con el marco teórico

Los hallazgos de esta investigación ponen de relieve la necesidad de analizar el financiamiento de las empresas constructoras medianas desde una perspectiva contextual e integral, que articule factores estructurales, organizacionales y del entorno financiero. En términos generales, los resultados sugieren que el comportamiento financiero de estas empresas no puede explicarse únicamente a partir de modelos teóricos tradicionales, sino que debe entenderse como parte de un ecosistema en el que interactúan barreras institucionales, requisitos regulatorios, relaciones contractuales asimétricas y estrategias híbridas de liquidez.

En relación con la **Teoría del Trade-Off**, los hallazgos indican que las empresas medianas entrevistadas no logran aproximarse al punto óptimo de endeudamiento propuesto por dicho enfoque. La combinación de requisitos bancarios estrictos, ausencia de garantías reales, percepciones elevadas de riesgo por parte de las instituciones financieras y los costos asociados a la deuda configuran estructuras financieras conservadoras, en las que el financiamiento institucional ocupa un papel marginal frente a mecanismos internos o colaborativos. En este sentido, la teoría permite comprender el dilema financiero, pero no explica plenamente el comportamiento observado en el contexto empírico analizado.

Por su parte, la **Teoría del Pecking Order** muestra una mayor correspondencia con las prácticas identificadas en las empresas estudiadas. Los resultados evidencian una preferencia secuencial por el uso de recursos propios, seguida del financiamiento proveniente de proveedores y mecanismos colaborativos, relegando la deuda bancaria como última alternativa. Esta jerarquización responde a la búsqueda de mayor flexibilidad operativa, reducción del riesgo financiero y menor exposición a procesos burocráticos.

Asimismo, el análisis de los hallazgos refuerza la relevancia de la asimetría de información como uno de los factores que condicionan el acceso al financiamiento. Las instituciones financieras tienden a percibir un mayor nivel de riesgo en empresas medianas con activos fijos limitados o estructuras administrativas en proceso de consolidación, lo cual restringe su acceso al crédito formal. De manera paralela, desarrolladores y clientes demandan altos niveles de formalidad, cumplimiento y solvencia, generando tensiones operativas que afectan la estabilidad financiera de estas empresas.

Finalmente, desde los enfoques institucionales, los hallazgos permiten observar que las barreras de acceso al financiamiento, los marcos regulatorios y la estructura del sistema financiero mexicano influyen en la adopción de prácticas financieras basadas en redes de confianza y mecanismos informales para sostener la liquidez. Estas prácticas no deben interpretarse como excepcionales, sino como respuestas funcionales al entorno operativo que enfrentan las empresas constructoras medianas en ciudades intermedias como Guadalajara.

6.2 Implicaciones prácticas para las empresas medianas

Los hallazgos de esta investigación revelan que las empresas medianas constructoras en Guadalajara enfrentan una estructura de mercado desafiante, en la que competir por proyectos de vivienda vertical requiere no solo capacidad técnica, sino también solidez financiera y adaptabilidad.

En este contexto, los resultados sugieren diversas acciones prácticas que pueden fortalecer a estas empresas:

- **Profesionalización financiera:** La creación de áreas administrativas con conocimiento en proyecciones, análisis de riesgos y evaluación financiera puede permitir estructurar propuestas más atractivas para bancos e inversionistas.
- **Diversificación de fuentes de financiamiento:** Incorporar vehículos como fideicomisos o financiamiento colectivo estructurado permite reducir la dependencia de créditos bancarios tradicionales o anticipos de clientes.
- **Gestión proactiva del flujo de efectivo:** Implementar herramientas de control financiero (cronogramas de pagos, alertas de riesgo) puede mejorar la capacidad de responder ante retrasos de clientes o sobre costos de obra.
- **Desarrollo de alianzas estratégicas:** Establecer relaciones con desarrolladores, brokers financieros y fondos especializados puede facilitar el acceso a oportunidades de inversión compartida o coinversión.

Estas implicaciones tienen un carácter directamente aplicable y pueden representar la diferencia entre la permanencia y la desaparición en un entorno altamente competitivo, marcado por la presión del tiempo, los márgenes limitados y la necesidad de adaptarse a modelos verticales de construcción con mayores exigencias técnicas y regulatorias.

6.3 Relevancia académica y profesional del estudio

Los hallazgos de esta investigación poseen una doble relevancia: por un lado, contribuyen al entendimiento académico sobre cómo las empresas medianas del sector construcción, particularmente en economías emergentes como México, configuran sus estrategias financieras; y por otro, ofrecen insumos concretos para la toma de decisiones empresariales y políticas públicas.

Desde el punto de vista académico, este trabajo complementa los estudios previos sobre la teoría del Trade-off, al mostrar cómo esta lógica se ve matizada por condiciones estructurales propias del contexto mexicano. Las empresas medianas constructoras en Guadalajara no toman decisiones de apalancamiento únicamente por una racionalidad financiera clásica (como balancear beneficios fiscales vs. riesgos de quiebra), sino que incorporan también criterios de liquidez inmediata, relaciones con clientes ancla y acceso real al sistema bancario, lo cual desafía ciertas premisas universales de la teoría (Kraus & Litzenberger, 1973).

Asimismo, la investigación aporta a la literatura sobre PyMEs al identificar cómo las limitaciones internas de tipo organizacional, especialmente la ausencia de estructuras

financieras formales, impactan negativamente en la capacidad de estas empresas para diseñar propuestas de financiamiento sólidas y escalables. Este enfoque dialoga con la visión basada en recursos (Barney, 1991) si, al destacar que el conocimiento financiero especializado puede constituirse en una ventaja competitiva valiosa para estas firmas, incluso en un entorno externo adverso.

En el plano práctico, los hallazgos permiten visibilizar oportunidades para la mejora de las prácticas financieras al interior de las empresas medianas, por ejemplo, mediante la profesionalización de sus departamentos de administración, el uso de herramientas de flujo de efectivo y la exploración de vehículos financieros alternativos como fideicomisos, factoraje o crowdfunding estructurado.

Además, se evidencian vacíos normativos y de diseño institucional que impiden una verdadera inclusión financiera de este segmento empresarial. Esto sugiere la pertinencia de impulsar políticas públicas diferenciadas, dirigidas a empresas intermedias que no encajan ni en los esquemas de microfinanzas ni en los grandes créditos corporativos. Tales políticas podrían incluir productos financieros adaptados al ciclo de obra, garantías compartidas, acompañamiento técnico y esquemas de financiamiento público-privado.

Por tanto, esta investigación no solo amplía el conocimiento sobre las estrategias de financiamiento en el sector construcción, sino que también plantea la necesidad de repensar el sistema financiero en clave de segmentación y pertinencia contextual.

6.4 Trascendencia para el sector de la vivienda vertical

La expansión de la vivienda vertical se ha consolidado como uno de los ejes de transformación urbana más relevantes para el Área Metropolitana de Guadalajara (AMG). Este modelo responde a políticas públicas de densificación, a nuevas configuraciones del uso del suelo y a un cambio sostenido en los patrones de demanda habitacional. Sin embargo, el éxito de esta transformación no depende únicamente de las normativas urbanas, sino de la capacidad real del ecosistema constructor local para responder a estas exigencias con eficiencia, calidad y sostenibilidad.

En este contexto, las empresas constructoras medianas cumplen un papel estratégico. Su participación permitiría no solo diversificar la oferta de vivienda, sino también distribuir los beneficios económicos del desarrollo urbano entre un tejido empresarial más amplio. No obstante, esta investigación ha permitido visibilizar cómo la falta de financiamiento estructurado, sumada a barreras operativas y a la ausencia de mecanismos institucionales diferenciados, limita severamente su integración en proyectos de vivienda vertical. Esta situación favorece la concentración de la obra en grandes consorcios o desarrolladoras con acceso preferente a capital y redes institucionales, lo cual puede generar desequilibrios de mercado y dependencia estructural.

Uno de los aportes más relevantes del estudio es justamente mostrar que la inclusión de empresas medianas en esta dinámica requiere una política financiera proactiva y segmentada, que contemple el ciclo de obra, la capacidad instalada y los riesgos específicos del sector. Además de normativas urbanas, se necesitan esquemas de financiamiento

flexibles, garantías compartidas, formación empresarial, asistencia técnica especializada y mecanismos de coinversión que fortalezcan sus capacidades de operación y escalabilidad.

Si estos actores continúan excluidos de los esquemas de financiamiento adecuados, el modelo de ciudad compacta (basado en la vivienda vertical) corre el riesgo de volverse excluyente tanto en términos sociales como empresariales. En cambio, si se habilitan las condiciones para su integración plena, las empresas constructoras medianas podrían convertirse en aliadas clave para avanzar hacia un desarrollo urbano más equilibrado, incluyente y sostenible en el largo plazo.

6.5 Limitaciones de la investigación

La presente investigación presenta diversas limitaciones propias del alcance, contexto y metodología adoptada, que deben considerarse al interpretar los resultados.

En primer lugar, el estudio se centró exclusivamente en la perspectiva empresarial, a partir de entrevistas con directivos y responsables financieros de empresas constructoras medianas. No se incorporaron entrevistas a actores clave del sistema financiero institucional, como representantes de bancos, fondos de inversión o autoridades. Esta ausencia limita la posibilidad de contrastar las percepciones empresariales con la lógica de los ofertantes de financiamiento, lo que podría haber enriquecido el análisis con una visión más completa del ecosistema.

En segundo lugar, el trabajo se desarrolló en un periodo temporal limitado, y con un alcance geográfico concentrado en el Área Metropolitana de Guadalajara. Aunque estos

criterios respondieron a la delimitación intencional del objeto de estudio, es importante reconocer que los resultados no son generalizables a otras regiones o periodos sin consideraciones adicionales.

En tercer lugar, aunque se hizo referencia a herramientas teóricas de análisis financiero como el WACC, el EVA y el modelo DuPont, su aplicación cuantitativa fue limitada debido a la falta de información financiera pública, estandarizada y detallada por parte de las empresas entrevistadas. Sin embargo, esta ausencia de datos financieros no debe considerarse únicamente como una limitación metodológica, sino también como un hallazgo sustantivo del estudio: la escasa aplicación de herramientas de análisis financiero avanzado revela un bajo grado de sofisticación financiera en muchas empresas medianas del sector. Esto sugiere una oportunidad clara de fortalecimiento en capacidades internas y en la adopción de mejores prácticas para la planeación financiera, evaluación de proyectos y toma de decisiones estratégicas.

Finalmente, se reconoce que la metodología cualitativa, si bien permite una comprensión profunda de las dinámicas internas y relacionales de las empresas, presenta retos en cuanto a la representatividad y replicabilidad de los hallazgos. No obstante, su valor reside en visibilizar patrones emergentes, tensiones estructurales y lógicas de comportamiento que pueden orientar futuras investigaciones cuantitativas de mayor alcance.

6.6 Líneas futuras de investigación

A partir de los hallazgos y limitaciones de esta investigación, se identifican diversas oportunidades para continuar el estudio del financiamiento en empresas medianas del sector construcción, particularmente en el ámbito de la vivienda vertical. Las siguientes líneas de investigación permitirían profundizar desde enfoques complementarios:

1. Análisis comparativo entre regiones urbanas en proceso de verticalización.

Resulta pertinente ampliar el estudio hacia otras ciudades mexicanas con dinámicas similares a Guadalajara (como Monterrey, Querétaro o Puebla), con el fin de identificar si las limitaciones estructurales de acceso al financiamiento y las estrategias empresariales observadas responden a factores locales o a patrones nacionales del sistema financiero.

2. Estudio del impacto de la digitalización y las fintech en el acceso al financiamiento.

La acelerada expansión de plataformas fintech en México abre la posibilidad de evaluar si estos mecanismos representan una alternativa viable de financiamiento para empresas medianas constructoras, especialmente aquellas con dificultades de acceso al crédito bancario tradicional. Este análisis podría incorporar indicadores de inclusión financiera, costos de capital y percepción de riesgo crediticio.

3. Profundización en los modelos de gestión financiera interna y medición del desempeño.

Dado que la presente investigación identificó una baja adopción de herramientas como

EVA, WACC o análisis DuPont, futuras investigaciones podrían evaluar el impacto de la profesionalización financiera sobre la rentabilidad, el crecimiento y la capacidad de apalancamiento de las empresas medianas del sector construcción.

4. Evaluación de políticas públicas y esquemas de financiamiento mixto.

Finalmente, sería relevante analizar el papel de los programas gubernamentales y los esquemas de financiamiento público-privado en la inclusión financiera de las medianas empresas. Este enfoque permitiría examinar la efectividad de los instrumentos existentes y proponer modelos adaptados a las condiciones del sector constructor.

CAPITULO 7

7. Síntesis de los hallazgos principales

La investigación permitió identificar que las empresas constructoras medianas del sector de vivienda vertical en Guadalajara enfrentan una estructura financiera caracterizada por la limitada disponibilidad de crédito institucional, la alta dependencia de capital propio y el uso de mecanismos informales de financiamiento sustentados en la confianza y en relaciones directas con clientes y proveedores. Este patrón confirma una tendencia estructural en el sector: la preferencia por liquidez inmediata y la dificultad para acceder a instrumentos formales de financiamiento en condiciones competitivas.

En términos teóricos, los resultados mostraron que el comportamiento financiero de este segmento no se alinea completamente con la lógica racional planteada por la teoría del Trade-Off, que busca un equilibrio óptimo entre deuda y capital. Por el contrario, las decisiones observadas se aproximan más a la teoría del Pecking Order (Frank & Goyal, 2003), en la cual las empresas priorizan el uso de recursos internos y postergan el endeudamiento ante la incertidumbre del entorno. Esta preferencia no obedece únicamente a la aversión al riesgo, sino a la falta de productos crediticios diseñados para el tamaño y realidad de las empresas medianas del sector.

A su vez, el análisis cualitativo reveló que los recursos intangibles, como la experiencia acumulada, la reputación ante los clientes y las alianzas con proveedores estratégicos, funcionan como activos financieros indirectos. Estos factores fortalecen la

credibilidad y facilitan el acceso a nuevos proyectos o anticipos, en consonancia con la teoría de recursos y capacidades (Barney, 1991). En la práctica, la confianza relacional opera como sustituto parcial del capital financiero, permitiendo a las empresas sostener su operación y flujo de caja incluso en ausencia de crédito formal.

Desde una perspectiva cuantitativa, se observó una correlación débil entre el acceso al crédito institucional y el volumen anual de construcción, lo cual confirma que las herramientas financieras tradicionales (EVA, WACC, apalancamiento) no son determinantes directos del desempeño empresarial en este contexto. En cambio, la liquidez operativa, la rotación de flujos y la gestión contractual de los pagos emergen como factores críticos para la continuidad de los proyectos y la rentabilidad. Dicho de otro modo, la salud financiera de estas empresas depende más de la eficiencia en la administración de efectivo que del apalancamiento formal.

El modelo de vivienda vertical en el Área Metropolitana de Guadalajara (AMG) avanza a un ritmo más acelerado que la adaptación del sistema financiero, generando un desfase entre las políticas de densificación urbana y los mecanismos de financiamiento disponibles. Este desajuste evidencia la necesidad de desarrollar instrumentos financieros intermedios que integren esquemas de riesgo compartido, financiamiento colaborativo y apoyo institucional enfocado en empresas medianas.

Para sintetizar los hallazgos y su relación con las estrategias financieras observadas, se presenta la siguiente tabla analítica:

Tabla 13

Síntesis de hallazgos y relaciones entre variables

Variable	Hallazgo principal	Evidencia	Implicación estratégica
VD: Financiamiento de empresas medianas constructoras de vivienda vertical	Alta dependencia de capital propio y dificultad para acceder a crédito institucional.	Entrevistas y datos NAFIN–INEGI (2018–2023).	Diversificar fuentes de capital y profesionalizar la gestión financiera interna.
Sector de la construcción	Volatilidad del flujo operativo y alta sensibilidad a cambios macroeconómicos.	Series estadísticas INEGI y entrevistas.	Fortalecer planeación de flujo de efectivo y mecanismos de pago por avance.
Mercado inmobiliario	Expansión del modelo vertical más rápido que la adaptación del financiamiento.	Datos IIEG e informes locales (2023–2024).	Diseñar productos financieros específicos para proyectos de densificación urbana.
Uso de crowdfunding y fuentes alternativas	Baja adopción, pero potencial en capital de trabajo o equipamiento.	Casos de referencia y entrevistas.	Implementar esquemas mixtos que combinen crédito tradicional con plataformas de financiamiento colectivo.
Crecimiento del sector de la construcción vertical	Incremento sostenido en proyectos 2019–2024 sin crecimiento paralelo en acceso al crédito.	Registros INEGI, ITAEE e informes sectoriales.	Fomentar líneas de crédito flexibles para medianas empresas y seguridad de pago de clientes.
Competencia en el sector	Grandes corporativos acaparan contratos por ventajas financieras y acceso preferente a capital.	Testimonios de directivos.	Generar alianzas estratégicas entre medianas empresas para compartir riesgo y recursos.
Rentabilidad financiera	La rentabilidad depende más de la eficiencia operativa que del apalancamiento.	Entrevistas	Priorizar gestión de liquidez, control de costos y reducción de retrabajos.

Variable	Hallazgo principal	Evidencia	Implicación estratégica
Capacidad de adquisición de nuevos proyectos	Limitada por falta de garantías y de historial crediticio sólido y fianzas.	Entrevistas con empresarios y bancos.	Establecer fideicomisos o vehículos financieros que respalden proyectos de forma colectiva.

Nota. Elaboración propia.

Los resultados permiten concluir que la estructura de financiamiento de las empresas medianas no depende únicamente de los factores macroeconómicos, sino de su capacidad interna para gestionar liquidez, construir confianza y generar flujos sostenibles. **El financiamiento, más que un instrumento externo, se convierte en un recurso estratégico que refleja la madurez organizacional y la gestión integral del riesgo.**

De esta forma, la investigación aporta evidencia empírica y analítica que refuerza la idea de que la competitividad financiera del sector no se alcanza a través del endeudamiento, sino mediante una arquitectura de financiamiento diversificada, contextual y evolutiva, alineada con las condiciones reales del mercado de vivienda vertical en Guadalajara.

7.1 Respuesta a la pregunta de investigación

La pregunta que guió este trabajo fue:

¿Qué estrategias de financiamiento pueden adoptar las empresas medianas constructoras del sector de vivienda vertical en Guadalajara para sostener su crecimiento y competitividad en un entorno de restricción crediticia?

A partir del análisis realizado, los resultados indican que las estrategias de financiamiento más viables para este tipo de empresas no se sustentan exclusivamente en modelos clásicos de apalancamiento, sino en esquemas híbridos que combinan recursos propios, crédito comercial, alianzas estratégicas y mecanismos alternativos de financiamiento, como fideicomisos de proyecto o esquemas estructurados de crowdfunding. Este enfoque mixto responde a la necesidad de equilibrar el riesgo financiero con la flexibilidad operativa, permitiendo la continuidad de obra y una mayor estabilidad en los flujos de efectivo.

Los hallazgos sugieren que las condiciones estructurales del sistema financiero mexicano —como la baja bancarización empresarial, las tasas de interés elevadas y los procesos crediticios complejos— limitan el acceso de las empresas medianas al financiamiento institucional. En este contexto, las decisiones financieras observadas guardan correspondencia con los planteamientos de la Teoría del Pecking Order (Frank & Goyal, 2003), en tanto privilegian el uso de recursos internos y capital relacional por encima del endeudamiento bancario formal. No obstante, esta preferencia no debe interpretarse como estática, ya que puede modificarse conforme las empresas fortalezcan su estructura administrativa, la trazabilidad de sus operaciones y sus mecanismos de control financiero.

La evidencia empírica y el marco teórico convergen en que el financiamiento sostenible no depende únicamente de la disponibilidad de crédito, sino de la capacidad organizacional para generar confianza, demostrar solvencia operativa y comunicar

transparencia ante actores financieros y contractuales. En este sentido, la profesionalización de la gestión financiera interna y la diversificación de fuentes de capital se configuran como condiciones habilitantes para la adopción de las estrategias identificadas.

Tabla 14

Jerarquización de estrategias de financiamiento para empresas constructoras medianas

Estrategia	Horizonte de implementación	Factibilidad	Potencial de impacto	Condiciones habilitantes
1. Profesionalización de la gestión financiera interna.	Transversal (corto a largo plazo)	Alta	Muy alta	Capacitar personal administrativo, digitalizar procesos contables y establecer reportes financieros periódicos.
2. Optimización de liquidez y control de flujo de efectivo.	Corto plazo	Alta	Alta	Implementar tableros de flujo de caja, conciliación semanal y control de cuentas por cobrar/pagar.
3. Crédito comercial con proveedores estratégicos y clientes ancla.	Corto-mediano plazo	Alta	Media-alta	Formalizar acuerdos de suministro, contratos con plazos definidos y penalizaciones por retrasos.
Estrategia	Horizonte de implementación	Factibilidad	Potencial de impacto	Condiciones habilitantes
4. Alianzas financieras y operativas entre empresas medianas.	Mediano plazo	Media	Alta	Estructurar consorcios, fideicomisos o vehículos de proyecto (SPV) con gobernanza compartida.
5. Crowdfunding o financiamiento alternativo especializado.	Mediano-largo plazo	Media	Media-alta	Contar con historial financiero, transparencia documental y auditoría de proyecto; utilizar plataformas reguladas.

Estrategia	Horizonte de implementación	Factibilidad	Potencial de impacto	Condiciones habilitantes
6. Fideicomisos de garantía o esquemas de financiamiento puente.	Mediano plazo	Media	Alta	Establecer estructuras jurídicas claras, avales compartidos y control del avance físico-financiero.

Nota. Elaboración propia.

Como se observa en la Tabla 14, la jerarquización de estrategias muestra que aquellas orientadas a la gestión interna del capital de trabajo y al control de flujos de efectivo presentan una mayor factibilidad e impacto inmediato, al no depender de variables externas y fortalecer la solvencia cotidiana de las empresas. A mediano plazo, la colaboración interempresarial y la adopción de vehículos financieros compartidos permiten escalar proyectos de mayor volumen y reducir la dependencia de anticipos o crédito bancario. Finalmente, las alternativas digitales y colectivas de financiamiento representan un horizonte de innovación financiera, condicionado a la existencia de esquemas de transparencia, gobernanza y reputación comprobable.

En síntesis, la respuesta a la pregunta de investigación sugiere que el financiamiento sostenible de las empresas constructoras medianas en Guadalajara requiere transitar de una dependencia predominante del crédito bancario hacia un modelo mixto, basado en disciplina de liquidez, cooperación estratégica y una incorporación gradual de instrumentos financieros formales y alternativos, en función de las capacidades organizacionales y del contexto institucional en el que operan.

7.2 Evaluación del cumplimiento de los objetivos

El objetivo general de esta investigación fue:

Analizar las estrategias de financiamiento que pueden adoptar las empresas medianas constructoras del sector de vivienda vertical en Guadalajara para sostener su crecimiento y competitividad en un entorno de restricción crediticia.

A partir del análisis desarrollado, el objetivo general fue atendido de manera satisfactoria, en tanto la investigación permitió identificar, analizar y contrastar los factores financieros, estructurales y organizacionales que condicionan el acceso al capital y la sostenibilidad operativa de las empresas constructoras medianas. Los resultados sugieren que las estrategias observadas no se ajustan de forma estricta a los modelos clásicos de financiamiento, como la Teoría del Trade-Off o la Teoría del Pecking Order, sino que responden a una realidad estructural caracterizada por la dependencia del capital interno, la búsqueda de liquidez inmediata y prácticas operativas adaptativas propias del contexto sectorial.

En lo que respecta a los objetivos específicos, estos fueron evaluados con base en los hallazgos empíricos y analíticos obtenidos, los cuales se sintetizan en la Tabla 15.

Tabla 15.

Evaluación del cumplimiento de los objetivos de investigación

Objetivo específico	Hallazgos que lo sustentan	Nivel de logro	Evidencia empírica y analítica
1. Identificar las fuentes de financiamiento disponibles para las empresas medianas constructoras.	Se identificó que las fuentes predominantes son los recursos propios, los anticipos de clientes, el crédito comercial con proveedores y, en menor medida, el financiamiento bancario.	Cumplido	Entrevistas con directivos; datos INEGI-NAFIN 2018-2023; análisis de estructura de capital.
2. Analizar los factores internos y externos que limitan el acceso al financiamiento formal.	Se determinaron barreras estructurales del sistema financiero (altas tasas, burocracia, falta de garantías) y limitaciones internas en control administrativo, transparencia y gestión financiera.	Cumplido	Entrevistas, observaciones comparativas, revisión normativa de programa NAFIN.
3. Contrastar las estrategias de financiamiento observadas con las teorías financieras predominantes.	Se confirmó que el comportamiento financiero se alinea con la teoría del Pecking Order, al priorizar recursos internos; la teoría del Trade-Off se cumple parcialmente al no existir equilibrio real entre deuda y capital.	Cumplido	Análisis teórico y empírico; correlaciones débiles entre apalancamiento y desempeño operativo; triangulación de resultados cualitativos y cuantitativos.
4. Proponer líneas de acción para fortalecer el acceso al financiamiento de las empresas medianas.	Se formularon recomendaciones en los capítulos 7.2 y 7.3, centradas en profesionalizar la gestión financiera, promover alianzas estratégicas y crear instrumentos intermedios de financiamiento.	Cumplido parcialmente	Resultados de campo y revisión de modelos de financiamiento alternativo (crowdfunding, fideicomisos, consorcios empresariales).

Nota. Elaboración propia.

De manera general, los objetivos 1, 2 y 3 se consideran cumplidos, al lograrse la identificación de las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas medianas, el análisis de los factores internos y externos que limitan el acceso al financiamiento formal, así como el contraste de las estrategias observadas con los enfoques teóricos predominantes.

El cuarto objetivo, orientado a la formulación de propuestas para fortalecer el acceso al financiamiento de las empresas constructoras medianas, se alcanzó de manera parcial. Si bien se plantearon líneas de acción y recomendaciones basadas en la evidencia empírica y el análisis teórico, la complejidad estructural del sistema financiero y el alcance del estudio limitan la posibilidad de evaluar su implementación o impacto en el corto plazo, lo que abre la puerta a investigaciones posteriores.

En términos globales, la investigación cumple con su propósito integral, al aportar una comprensión del financiamiento empresarial como un proceso relacional y sistémico, más que como una operación aislada de crédito. Esta perspectiva constituye una aportación relevante tanto para el ámbito académico como para la práctica empresarial del sector de la construcción de vivienda vertical en Guadalajara.

7.3 Reflexión crítica final

Reflexionar sobre el proceso de esta investigación implica reconocer no solo los hallazgos obtenidos, sino también el aprendizaje que surgió durante su desarrollo. Analizar el financiamiento de las empresas constructoras medianas dedicadas a la vivienda vertical

en Guadalajara permitió comprender la complejidad de un sector que, a pesar de su relevancia económica, continúa operando bajo esquemas financieros tradicionales, desalineados de las nuevas dinámicas del entorno urbano y productivo.

Desde el inicio, quedó claro que el problema del financiamiento no se limita al acceso al crédito, sino que abarca una red de factores estructurales, institucionales y culturales que condicionan la operación de las empresas. La falta de instrumentos financieros adaptados al tamaño y realidad de las constructoras medianas no solo refleja una brecha en la política económica nacional, sino también una carencia en la comprensión del papel que estas empresas desempeñan dentro del desarrollo urbano. Son actores intermedios (ni corporativos ni informales) que sostienen gran parte de la edificación metropolitana, generan empleo formal y mantienen relaciones directas con proveedores, clientes y comunidades locales.

Este trabajo permitió reconocer que la competitividad de las empresas medianas no depende únicamente de su capacidad técnica o de gestión, sino de su habilidad para innovar financieramente, establecer alianzas y comunicar confianza a inversionistas y desarrolladores. En la práctica, las estrategias más sostenibles no son necesariamente las más sofisticadas, sino aquellas que integran la experiencia operativa con una visión de gestión moderna y colaborativa. En este sentido, el crowdfunding, las alianzas estratégicas y los esquemas híbridos de financiamiento aparecen como mecanismos emergentes que podrían transformar la manera en que las empresas locales participan en el mercado de la construcción vertical.

Durante el desarrollo del estudio también surgió una reflexión personal sobre la distancia que existe entre la teoría financiera y la realidad de las empresas medianas mexicanas. Los modelos de Trade-Off y Pecking Order, aunque válidos en el plano académico, no siempre capturan las particularidades de un entorno donde la liquidez, los pagos diferidos y la informalidad en las cadenas de valor determinan el ritmo de la operación. Esta brecha evidencia la necesidad de reinterpretar las teorías financieras bajo una mirada contextual, que reconozca las asimetrías estructurales y proponga soluciones acordes a los escenarios locales.

Desde mi doble rol de arquitecta y empresaria del sector, este proceso permitió también observar el valor del conocimiento académico como herramienta de transformación práctica. La elaboración del trabajo de campo y el diálogo con directivos del sector hicieron evidente que la sostenibilidad financiera no puede lograrse de manera aislada: requiere organización interna, transparencia y una visión estratégica compartida. Comprender que el financiamiento no es solo un medio, sino una forma de construir relaciones de confianza y de proyectar viabilidad, redefine la noción misma de competitividad.

El proceso de investigación se convirtió, en sí mismo, en un ejercicio de aprendizaje aplicado. Desde el diseño metodológico hasta la interpretación de los hallazgos, cada etapa implicó confrontar las ideas iniciales con la evidencia y con la realidad cotidiana de las empresas. Esta confrontación generó un aprendizaje más profundo: que las limitaciones

estructurales pueden convertirse en oportunidades de innovación cuando se abordan con pensamiento crítico, colaboración y apertura a nuevas formas de financiamiento.

Este trabajo reafirma la importancia de la investigación aplicada en la gestión empresarial. Comprender los mecanismos financieros desde la práctica profesional no solo aporta valor académico, sino que fortalece la capacidad de decisión de quienes lideran empresas en sectores intensivos en capital y riesgo, como la construcción. Esta reflexión no cierra el tema, sino que abre nuevas líneas para futuras investigaciones orientadas a diseñar modelos financieros más inclusivos, sostenibles y adaptados a la realidad de las empresas medianas mexicanas, capaces de competir en un entorno urbano y económico cada vez más exigente.

7.4 Valor para la comunidad académica y profesional

El presente trabajo aporta un doble valor: por un lado, enriquece la comprensión académica del financiamiento en empresas medianas constructoras dentro de economías urbanas intermedias; y por otro, ofrece herramientas prácticas para quienes ejercen la gestión y dirección en el sector de la construcción. Su principal contribución radica en tender un puente entre la teoría financiera y la práctica empresarial, demostrando que el análisis académico puede tener implicaciones concretas en la competitividad, sostenibilidad y profesionalización de las empresas.

Desde el ámbito académico, esta investigación contribuye al estudio de la estructura de financiamiento en sectores productivos específicos, un campo que aún requiere mayor

profundización empírica y contextual. Al incorporar teorías como el Trade-Off y el Pecking Order dentro del contexto de la construcción en Guadalajara, se ofrece una lectura más situada y realista de cómo operan las medianas empresas frente a las limitaciones del sistema financiero mexicano.

En el ámbito profesional, los hallazgos de esta investigación adquieren relevancia inmediata. Las conclusiones permiten identificar las condiciones que dificultan el acceso al capital, pero también evidencian las oportunidades que surgen al adoptar estrategias más flexibles e innovadoras de financiamiento. Para los directivos y empresarios del sector, este trabajo ofrece un marco de análisis que permite evaluar la viabilidad de sus decisiones financieras y diseñar estructuras de capital más equilibradas. Asimismo, el estudio destaca la importancia de fortalecer la educación financiera, la transparencia en los procesos administrativos y la construcción de alianzas como ejes estratégicos para sostener el crecimiento de las constructoras medianas.

Finalmente, el valor de esta investigación reside también en su potencial para abrir nuevas líneas de estudio y acción profesional. Los resultados invitan a explorar modelos financieros más inclusivos y adaptativos para el sector de la construcción, así como a diseñar instrumentos de política pública más cercanos a la realidad operativa de las empresas medianas. Asimismo, se vislumbra la oportunidad de fortalecer puentes entre la universidad, el sistema financiero y el ecosistema empresarial, generando alianzas que contribuyan a una profesionalización más equitativa y sostenible del sector.

En suma, este trabajo representa un esfuerzo por vincular la reflexión académica con la transformación práctica. Reafirma que el conocimiento adquiere verdadero sentido cuando logra incidir positivamente en quienes viven y enfrentan los desafíos del desarrollo económico desde lo local. Así, esta investigación no solo busca comprender un fenómeno complejo, sino también contribuir a construir soluciones tangibles que fortalezcan el tejido empresarial, promuevan la innovación financiera y eleven el estándar de gestión en un sector crucial para las ciudades del futuro.

ANEXOS

Entrevistas a constructoras

Se presentan las transcripciones completas de las entrevistas realizadas a los actores clave del sector construcción en Guadalajara. Estas entrevistas fueron utilizadas como insumo principal para el análisis cualitativo desarrollado en el capítulo 5.

I. Constructora Tekton S.A. de C.V.

EMP-02

Bloque 1: Perfil general de la empresa

1. ¿Podría contarme brevemente sobre su empresa? (años en operación, tipo de proyectos que desarrollan, enfoque actual)

Tekton es una empresa con una trayectoria de varias décadas en el sector de la construcción, fundada y dirigida por mí desde hace más de 50 años. Nos hemos enfocado en la construcción residencial y particular, priorizando la calidad y el diseño arquitectónico.

2. ¿Cuántos empleados tienen actualmente y cuántos proyectos aproximadamente ejecutan al año?

Nuestra estructura de trabajo ha sido siempre compacta y muy controlada. Operamos con un equipo base de confianza y subcontratamos lo necesario según el tipo de

proyecto. No trabajamos por volumen, sino por especialización y cercanía con el cliente.

3. ¿Se enfocan principalmente en vivienda vertical u otros tipos de obra también?

Aunque hemos trabajado en vivienda vertical, nuestra participación ha sido limitada y siempre desde una postura crítica. Preferimos trabajar bajo contrato por administración con clientes particulares, fuera del esquema de grandes desarrollos inmobiliarios.

Bloque 2: Estrategias de financiamiento

4. ¿Cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento que han utilizado para desarrollar sus proyectos? (interno, préstamos bancarios, socios, preventas, etc.)

Nunca hemos dependido del financiamiento bancario. Nuestro modelo de operación se ha basado en anticipos y cobros por estimaciones. Esto nos ha permitido mantener la liquidez y evitar deudas innecesarias.

5. ¿Han considerado o implementado estrategias de financiamiento alternativo, crowdfunding o alianzas estratégicas? ¿Por qué sí o por qué no?

No hemos implementado esquemas de crowdfunding ni alianzas estratégicas formales. Nuestra operación siempre ha sido directa con el cliente y bajo un esquema tradicional. Aunque reconozco que los tiempos han cambiado, sigo siendo escéptico de los modelos alternativos que implican compartir riesgos con entidades externas.

6. Desde su experiencia, ¿cuáles son los mayores retos al buscar financiamiento externo?
(por ejemplo: tasas de interés, garantías, trámites, desconfianza, etc.)

Uno de los principales retos que enfrentan muchas constructoras medianas es la dependencia del financiamiento ajeno y las condiciones impuestas por los bancos o desarrolladores. Eso lleva a sobrecostos y a pérdidas de control operativo.

7. ¿Qué tan abierta está su empresa a combinar diversas fuentes de financiamiento en un mismo proyecto?

En nuestro caso, no ha sido necesario combinar fuentes de financiamiento. Hemos sido muy conservadores en ese aspecto y nos ha funcionado mantener el control financiero interno.

Bloque 3: Impacto del financiamiento en la operación

8. ¿Qué tan determinante considera que ha sido el tipo de financiamiento en el éxito de los proyectos realizados?

Considero que depender de financiamiento externo compromete la operación de una empresa constructora. Se pierde flexibilidad, se incrementan los riesgos y se desvía la atención del proceso constructivo hacia la gestión financiera.

9. ¿Han tenido que rechazar proyectos por no contar con los recursos financieros necesarios?

Más que rechazar proyectos por falta de financiamiento, los hemos rechazado por los riesgos administrativos y financieros que implican. No participamos en desarrollos donde no haya claridad de pagos o donde los márgenes sean artificialmente bajos.

10. ¿Cómo afecta el acceso limitado al financiamiento en la toma de decisiones estratégicas (por ejemplo, selección de proyectos, crecimiento, contratación)?

Acceder a proyectos con financiamiento limitado cambia por completo la estrategia de empresa. Nosotros preferimos operar solo donde tengamos el control y no poner en juego la estabilidad de la firma por volumen o presión del mercado.

Bloque 4: Diferencias frente a grandes desarrolladoras

11. ¿Qué considera que distingue a su empresa de las grandes desarrolladoras, en términos financieros y administrativos?

Las grandes desarrolladoras trabajan con una lógica completamente distinta: volumen, rapidez y utilidades. Nosotros operamos bajo principios de calidad, responsabilidad y relación directa con el cliente. Ellos se apalancan con deuda; nosotros con confianza y eficiencia.

12. ¿Cree que la estructura financiera actual de su empresa es suficiente para competir con ellas? ¿Qué le hace falta?

Nuestra estructura financiera no está pensada para competir en esos términos. No es nuestra meta. Buscamos proyectos bien planeados, ejecutables y sustentables, no entrar en la carrera de volumen donde se pierde la esencia del trabajo bien hecho.

Bloque 5: Capacidad de respuesta y gestión del riesgo

13. En situaciones de crisis financiera, como retrasos en pagos o sobrecostos, ¿qué medidas ha tomado su empresa para mantenerse operando?

Ante contextos de crisis o inflación, hemos ajustado nuestros presupuestos, extendido plazos de entrega en acuerdo con el cliente, y reducido temporalmente el volumen de obra para mantener la calidad.

14. ¿Cuentan con estrategias para mitigar riesgos financieros en los proyectos (por ejemplo, fondos de contingencia, reestructuración de contratos)?

Nuestro principal mecanismo de mitigación del riesgo ha sido siempre el control absoluto del flujo de caja. No iniciamos nada sin respaldo contractual y financiero.

Bloque 6: Perspectivas y apoyos futuros

15. ¿Qué tipo de apoyos considera fundamentales para que empresas como la suya puedan crecer o competir en mejores condiciones?

Para muchas empresas medianas, sería fundamental contar con mecanismos que aseguren pagos justos, contratos claros y respaldo institucional. En nuestro caso,

operamos en una lógica diferente, pero entiendo que el sistema no está diseñado para proteger al pequeño contratista.

16. ¿Qué cree que deberían hacer las instituciones financieras o el gobierno para facilitar el acceso al financiamiento en el sector construcción?

Las instituciones deberían fomentar condiciones equitativas, limitar la especulación inmobiliaria, y reforzar la regulación para evitar prácticas abusivas hacia contratistas y subcontratistas.

Bloque 7: Percepción sobre financiamiento alternativo y futuro del sector

17. ¿Considera que el crowdfunding inmobiliario tiene potencial para el tipo de proyectos que ustedes desarrollan?

El crowdfunding me parece una herramienta interesante en teoría, pero poco adecuada para empresas constructoras pequeñas o medianas que no tienen volumen ni garantías institucionales.

18. ¿Visualiza su empresa utilizando modelos colaborativos o plataformas digitales de financiamiento en el corto o mediano plazo? ¿Qué necesitaría para considerarlo viable?

No visualizo a Tekton operando con plataformas colaborativas. Preferimos modelos tradicionales que nos han funcionado y que nos permiten mantener el control y seguridad.

19. ¿Cómo ve el futuro de las medianas empresas constructoras en Guadalajara frente a los retos financieros actuales?

El futuro del sector es incierto si se sigue priorizando la especulación financiera por encima del urbanismo y la planeación. Las constructoras medianas deben apostar por la diferenciación, la ética profesional y la eficiencia en vez de competir por precio.

II. Jal Construcciones S.A. de C.V.

EMP-01

Bloque 1: Perfil general de la empresa

1. ¿Podría contarme brevemente sobre su empresa? (años en operación, tipo de proyectos que desarrollan, enfoque actual)

Jal Construcciones, fue constituida formalmente en 1996, pero mi experiencia en el ramo viene desde mucho antes. Iniciamos con obra civil, y con el tiempo evolucionamos hacia especializarnos en instalaciones eléctricas de baja y media tensión. Tenemos más de 30 años en el sector, lo que nos ha permitido participar en proyectos muy diversos, tanto privados como públicos.

2. ¿Cuántos empleados tienen actualmente y cuántos proyectos aproximadamente ejecutan al año?

El personal que manejamos es mixto: aproximadamente un 30% es plantilla fija, principalmente en el área técnica y administrativa, y el otro 70% lo contratamos por obra según el volumen y la naturaleza del proyecto. En cuanto al número de proyectos, depende del año, pero en promedio podemos estar desarrollando entre cinco y siete obras anualmente.

3. ¿Se enfocan principalmente en vivienda vertical u otros tipos de obra también?

Aunque hemos trabajado en vivienda vertical, nuestro enfoque ha sido más amplio. Nos especializamos sobre todo en infraestructura eléctrica y hemos realizado obras civiles, parques lineales, y proyectos para el gobierno. Actualmente somos más selectivos, preferimos participar en proyectos donde existan condiciones financieras claras y viables.

Bloque 2: Estrategias de financiamiento

4. ¿Cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento que han utilizado para desarrollar sus proyectos? (interno, préstamos bancarios, socios, preventas, etc.)

A lo largo de los años, hemos utilizado varias fuentes de financiamiento. Hemos tenido líneas de crédito con bancos como BBVA, HSBC y Bajío, aunque también hemos operado con recursos propios, reinversión de utilidades y anticipos de clientes. En alguna ocasión, también nos apoyamos con garantías de NAFIN, pero no fue un proceso fácil.

5. ¿Han considerado o implementado estrategias de financiamiento alternativo, crowdfunding o alianzas estratégicas? ¿Por qué sí o por qué no?

He considerado opciones como el crowdfunding o formar alianzas con otros colegas del gremio. De hecho, actualmente estamos trabajando en una propuesta conjunta para concursar en proyectos de mayor tamaño. El financiamiento colaborativo puede funcionar, pero requiere mucha claridad legal y compromiso entre las partes.

6. Desde su experiencia, ¿cuáles son los mayores retos al buscar financiamiento externo? (por ejemplo: tasas de interés, garantías, trámites, desconfianza, etc.)

El principal problema para obtener financiamiento externo es la desconfianza que hay hacia las constructoras medianas. Los bancos nos ven como clientes de alto riesgo. Además, los trámites son muy burocráticos y las comisiones muchas veces son poco claras. He visto casos donde el banco da líneas de crédito, pero luego las cancelan sin previo aviso, lo cual pone en riesgo todo el proyecto.

7. ¿Qué tan abierta está su empresa a combinar diversas fuentes de financiamiento en un mismo proyecto?

Nosotros estamos abiertos a combinar fuentes de financiamiento, pero siempre que existan condiciones claras. Si tengo un contrato firmado y un anticipo asegurado, me puedo apalancar con bancos o plataformas, pero si no hay garantías, no me arriesgo.

Bloque 3: Impacto del financiamiento en la operación

8. ¿Qué tan determinante considera que ha sido el tipo de financiamiento en el éxito de los proyectos realizados?

El financiamiento ha sido clave para el éxito de nuestros proyectos. Cuando tenemos flujo de efectivo estable o anticipos, podemos operar sin pausas, pagar a tiempo y mantener al equipo enfocado. Por el contrario, si no hay liquidez, se complica todo: desde la compra de materiales hasta el pago de la plantilla.

9. ¿Han tenido que rechazar proyectos por no contar con los recursos financieros necesarios?

Sí, ha habido ocasiones en que hemos tenido que decir que no a proyectos, sobre todo cuando se trataba de obra pública que implicaba invertir en fianzas o esperar pagos durante meses. Prefiero mantener la estabilidad financiera que arriesgar a la empresa.

10. ¿Cómo afecta el acceso limitado al financiamiento en la toma de decisiones estratégicas (por ejemplo, selección de proyectos, crecimiento, contratación)?

Las decisiones estratégicas cambian mucho cuando no tienes acceso a financiamiento. Debes ser más conservador, limitar tu crecimiento, y enfocarte en proyectos más seguros, aunque no tan rentables. Esto, en el largo plazo, afecta la competitividad.

Bloque 4: Diferencias frente a grandes desarrolladoras

11. ¿Qué considera que distingue a su empresa de las grandes desarrolladoras, en términos financieros y administrativos?

Las grandes desarrolladoras tienen ventajas enormes: acceso a capital, relaciones con bancos, fondos de inversión, e incluso relaciones políticas. Nosotros, como empresa mediana, tenemos que competir con eficiencia operativa, experiencia y cumplimiento, pero eso no siempre es suficiente.

12. ¿Cree que la estructura financiera actual de su empresa es suficiente para competir con ellas? ¿Qué le hace falta?

Considero que nuestra estructura financiera no es suficiente para competir en igualdad de condiciones. Nos hace falta acceso a mejores tasas de crédito, menos requisitos de garantías, y sobre todo un entorno legal que proteja a los contratistas en caso de incumplimientos de pago.

Bloque 5: Capacidad de respuesta y gestión del riesgo

13. En situaciones de crisis financiera, como retrasos en pagos o sobrecostos, ¿qué medidas ha tomado su empresa para mantenerse operando?

En tiempos de crisis hemos tomado decisiones duras: reducir personal, negociar pagos con proveedores, y enfocarnos solo en proyectos que aseguren liquidez. También hemos implementado fondos de contingencia para cubrir imprevistos.

14. ¿Cuentan con estrategias para mitigar riesgos financieros en los proyectos (por ejemplo, fondos de contingencia, reestructuración de contratos)?

Siempre buscamos mitigar riesgos financieros desde el inicio. Negociamos anticipos, no arrancamos obra sin contrato firmado, y buscamos respaldo con proveedores. No podemos darnos el lujo de improvisar.

Bloque 6: Perspectivas y apoyos futuros

15. ¿Qué tipo de apoyos considera fundamentales para que empresas como la suya puedan crecer o competir en mejores condiciones?

Lo fundamental sería tener acceso a programas de financiamiento pensados para empresas medianas. No queremos subsidios, solo condiciones justas: tasas de interés razonables, trámites simplificados y respaldo legal.

16. ¿Qué cree que deberían hacer las instituciones financieras o el gobierno para facilitar el acceso al financiamiento en el sector construcción?

Las instituciones financieras y el gobierno deberían dejar de vernos como empresas riesgosas. Podrían implementar programas específicos para constructoras, facilitar el acceso a garantías, y fomentar la formalización en el sector.

Bloque 7: Percepción sobre financiamiento alternativo y futuro del sector

17. ¿Considera que el crowdfunding inmobiliario tiene potencial para el tipo de proyectos que ustedes desarrollan?

Creo que el crowdfunding tiene potencial, pero aún falta mucho en términos legales y de confianza. Si se regulan bien y se diseñan esquemas pensados en constructoras, podría ser una gran herramienta.

18. ¿Visualiza su empresa utilizando modelos colaborativos o plataformas digitales de financiamiento en el corto o mediano plazo? ¿Qué necesitaría para considerarlo viable?

Me gustaría ver una plataforma donde pudiera presentar un contrato firmado y recibir financiamiento inmediato con una tasa justa. Si eso existiera, podría tomar proyectos más grandes sin tanto riesgo.

19. ¿Cómo ve el futuro de las medianas empresas constructoras en Guadalajara frente a los retos financieros actuales?

El futuro de las constructoras medianas en Guadalajara es incierto si no se fortalecen. Hay competencia desleal, precios a la baja, y poca protección. Necesitamos organizarnos, innovar y exigir condiciones más justas para poder sobrevivir y crecer.

III. AG2M

EMP-04 (director general)

Bloque 1: Perfil general de la empresa

1. ¿Podría contarme brevemente sobre su empresa? (años en operación, tipo de proyectos que desarrollan, enfoque actual)

15 años de operación, enfoque diverso en el transcurso de los años, comenzamos con diseño y construcción de proyectos Industriales, poco a poco el mercado nos jalo a edificación vertical (hoteles, hospitales, residencial). Durante seis años también fuimos desarrolladores inmobiliarios.

2. ¿Cuántos empleados tienen actualmente y cuántos proyectos aproximadamente ejecutan al año?

Empleados 500 empleados con 6 proyectos en ejecución.

3. ¿Se enfocan principalmente en vivienda vertical u otros tipos de obra también?

Actualmente solo edificación vertical, en los últimos 6 años, también comercial y hoteles.

Bloque 2: Estrategias de financiamiento

4. ¿Cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento que han utilizado para desarrollar sus proyectos? (interno, préstamos bancarios, socios, preventas, etc.)

Al inicio aportación de socios, posteriormente créditos bancarios, pero el más utilizado es financiamiento de proveedores.

5. ¿Han considerado o implementado estrategias de financiamiento alternativo, como crowdfunding o alianzas estratégicas? ¿Por qué sí o por qué no?

No. No se ha necesitado. El mejor crédito es el financiamiento de proveedores.

6. Desde su experiencia, ¿cuáles son los mayores retos al buscar financiamiento externo? (por ejemplo: tasas de interés, garantías, trámites, desconfianza, etc.)

créditos (tasas de interés elevadas, demasiados requisitos). Es muy complicado que te presten como constructora, es casi imposible.

7. ¿Qué tan abierta está su empresa a combinar diversas fuentes de financiamiento en un mismo proyecto?

Trabajamos con anticipos de clientes, no siempre se ha necesitado financiar, el bancario siempre lo evitamos.

Bloque 3: Impacto del financiamiento en la operación y resultados

8. ¿Qué tan determinante considera que ha sido el tipo de financiamiento en el éxito de los proyectos realizados?

Si el cliente paga adecuadamente no se requiere financiamiento. Se trabaja con un anticipo. Cuando fuimos desarrolladores inmobiliarios, se hacía bajo el esquema Friends and family, para evitar créditos bancarios.

¿Porque dejaron de ser desarrolladores? Diferencia entre socios.

9. ¿Han tenido que rechazar proyectos por no contar con los recursos financieros necesarios?

Si.

¿En qué porcentaje?

Muy pocos, menos del 10%?

10. ¿Cómo afecta el acceso limitado al financiamiento en la toma de decisiones estratégicas (por ejemplo, selección de proyectos, crecimiento, contratación)?

Solo con dinero propio, evitamos siempre el financiamiento de terceros. Como constructora no te da para financiar por medio de un crédito. El mercado está muy competido, se depredo el mercado y han malbaratado el trabajo.

Bloque 4: Diferencias frente a grandes desarrolladoras

11. ¿Qué considera que distingue a su empresa de las grandes desarrolladoras, en términos financieros y administrativos?

La ventaja competitiva siempre ha sido la ingeniería. En el sector inmobiliario los vivienderos son muy malos pagadores, no es viable correr el riesgo, el 90% de los vivienderos siempre quedan a deber a las empresas constructoras. Los juzgados están llenos de demandas. Sus pagos van de acuerdo con las ventas, no tanto al avance de obra.

Bloque 5: Capacidad de respuesta y gestión del riesgo

13. En situaciones de crisis financiera, como retrasos en pagos o sobrecostos, ¿qué medidas ha tomado su empresa para mantenerse operando?

Apalancamiento, de la misma proporción de la deuda, con proveedores. Posterior realizo esquema de pagos con ellos.

14. ¿Cuentan con estrategias para mitigar riesgos financieros en los proyectos (por ejemplo, fondos de contingencia, reestructuración de contratos)?

Si, sobre todo con cambios gubernamentales.

Bloque 6: Perspectivas y apoyos futuros

15. ¿Qué tipo de apoyos considera fundamentales para que empresas como la suya puedan crecer o competir en mejores condiciones?

Que exista una legislación del gobierno para proteger a las empresas constructoras de la falta de pago de las empresas desarrolladoras. Ejemplo: En Colombia existe una ley que

protege al constructor, como al usuario final, para evitar fraudes por parte de los desarrolladores.

16. ¿Qué cree que deberían hacer las instituciones financieras o el gobierno para facilitar el acceso al financiamiento en el sector construcción?

Tener un sistema judicial que funcione.

Bloque 7: Percepción sobre el financiamiento alternativo y futuro del sector

17. ¿Considera que el crowdfunding inmobiliario tiene potencial para el tipo de proyectos que ustedes desarrollan?

Si, si tiene futuro, si se ha empleado en primer mundo, en México las tasas de interés son muy altas y con un alto riesgo de que no te pague el cliente. Seria beneficio para todos, pero las leyes de México no nos protegen. Empresas grandes como IKA, TRADECO, han estado a cientos de empresas con adeudos y faltas de pago. Son depredadores del mercado, han quebrado a muchas medianas empresas, sin que el gobierno haga algo para evitarlo y estas empresas siguen operando.

18. ¿Visualiza su empresa utilizando modelos colaborativos o plataformas digitales de financiamiento en el corto o mediano plazo? ¿Qué necesitaría para considerarlo viable?

No, que reduzcan las tasas de interés. El constructor solo trabaja con el 10% de utilidad, con una utilidad tan baja y con tanta incertidumbre de no pago, es imposible pensar en financiamientos.

19. ¿Cómo ve el futuro de las medianas empresas constructoras en Guadalajara frente a los retos financieros actuales?

El mercado ha crecido mucho, hay mucho trabajo, pero la mayoría solo de vivienda. Considero que un corto plazo habrá demasiada oferta de vivienda y poca demanda, además del costo excesivo, habrá un desplome en el sector inmobiliario por malas ventas, sumado a la posible recesión que se avecina en el país. El mercado dejara de arriesgar y comprar vivienda.

IV. IENSA S.A de C.V.

EMP-03 A y B (director general)

Bloque 1: Perfil general de la empresa (Contexto)

1. ¿Podría contarme brevemente sobre su empresa? (años en operación, tipo de proyectos que desarrollan, enfoque actual)

Es una empresa tapatía, constituida en 2009. Con enfoque en instalaciones eléctricas industriales y vivienda vertical, actual es desarrollo de proyecto y ejecución eléctrica.

2. ¿Cuántos empleados tienen actualmente y cuántos proyectos aproximadamente ejecutan al año?

Actualmente son 70 empleados, 8 proyectos a la par.

3. ¿Se enfocan principalmente en vivienda vertical u otros tipos de obra también?

Obra industrial.

Bloque 2: Estrategias de financiamiento

8. ¿Cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento que han utilizado para desarrollar sus proyectos? (interno, préstamos bancarios, socios, clientes, preventas, etc.)

Dinero del cliente (anticipo), dinero de otros proyectos, créditos de proveedores y financiamiento propio.

9. ¿Han considerado o implementado estrategias de financiamiento alternativo, como crowdfunding o alianzas estratégicas? ¿Por qué sí o por qué no?

No, no se considera por falta de necesidad. Por los intereses se ve descartado.

10. Desde su experiencia, ¿cuáles son los mayores retos al buscar financiamiento externo? (por ejemplo: tasas de interés, garantías, trámites, desconfianza, etc.)

Tasas de interés, fianzas.

11. ¿Qué tan abierta está su empresa a combinar diversas fuentes de financiamiento en un mismo proyecto?

Ya se combinan, pero aún no con fuentes bancarias.

Bloque 3: Impacto del financiamiento en la operación y resultados

11. ¿Qué tan determinante considera que ha sido el tipo de financiamiento en el éxito de los proyectos realizados?

Muy importante, porque no se ha gastado en financiamiento interno, no se ha tenido que sacrificar la utilidad.

¿Se ha perdido la utilidad de algún proyecto, por financiar otro?

Se va arrastrando la utilidad, se le da vuelta al dinero, pero sin buscar financiamiento.

12. ¿Han tenido que rechazar proyectos por no contar con los recursos financieros necesarios?

No.

13. ¿Cómo afecta el acceso limitado al financiamiento en la toma de decisiones estratégicas (por ejemplo, selección de proyectos, crecimiento, contratación)?

No se ha buscado tanto crecimiento en la empresa. Los proyectos que no se han tomado es por falta de personal, no por falta de recurso económico.

¿Mano de obra especializada?

En general, mano de obra especializada en obra y también en gabinete.

Bloque 4: Diferencias frente a grandes desarrolladoras

12. ¿Qué considera que distingue a su empresa de las grandes desarrolladoras, en términos financieros y administrativos?

Tenemos un indirecto más competitivo en el mercado, al ser una empresa sin tantos gastos operativos. Muchas de los grandes desarrolladores, tienen los contactos directos con los que toman las decisiones de a quien contratar.

Bloque 5: Capacidad de respuesta y gestión del riesgo

15. En situaciones de crisis financiera, como retrasos en pagos o sobrecostos, ¿qué medidas ha tomado su empresa para mantenerse operando?

créditos con proveedores, no se ha dado mucho esa situación, financierito propio. Es difícil en el rubro que mientras tengas trabajo, tengas falta de dinero.

16. ¿Cuentan con estrategias para mitigar riesgos financieros en los proyectos (por ejemplo, fondos de contingencia, reestructuración de contratos)?

Con fondos de contingencia y las fianzas en caso de algún riesgo o incidente en las obras.

Bloque 6: Perspectivas y apoyos futuros

17. ¿Qué tipo de apoyos considera fundamentales para que empresas como la suya puedan crecer o competir en mejores condiciones?

Tener un socio comercial en caso de no tener la liquidez.

18. ¿Qué cree que deberían hacer las instituciones financieras o el gobierno para facilitar el acceso al financiamiento en el sector construcción?

Una competencia justa, debería de haber regulaciones o un padrón de empresas, que valide la formalidad de tu empresa. Tener una base sólida para un financiamiento.

Bloque 7: Percepción sobre el financiamiento alternativo y futuro del sector

20. ¿Considera que el crowdfunding inmobiliario tiene potencial para el tipo de proyectos que ustedes desarrollan?

Si tiene potencial, no lo hemos necesitado, pero sería interesante implementarlo. Como la empresa KIVA.

21. ¿Visualiza su empresa utilizando modelos colaborativos o plataformas digitales de financiamiento en el corto o mediano plazo? ¿Qué necesitaría para considerarlo viable?

En corto plazo no, en mediano plazo solo en caso de presentarse proyectos más grandes de los que tenemos actualmente, siempre y cuando la tasa de interés se pueda pagar con la utilidad. Cobranza es super indispensable.

22. ¿Cómo ve el futuro de las medianas empresas constructoras en Guadalajara frente a los retos financieros actuales?

Un panorama muy competido, muchas nuevas empresas, lo vemos más riesgoso que las empresas grandes que ya están posicionadas gracias a relaciones y amistades. Como en nuestro caso, en la calidad de nuestro trabajo.

V. KREATO

EMP-05 (director de construcción y socio)

Bloque 1: Perfil general de la empresa (Contexto)

1. ¿Podría contarme brevemente sobre su empresa? (años en operación, tipo de proyectos que desarrollan, enfoque actual)

Empresa con 8 años. Ejecución de albañilerías y acabados, obra civil. AL KRATO.

Dos socios.

2. ¿Cuántos empleados tienen actualmente y cuántos proyectos aproximadamente ejecutan al año?

Actualmente 150 o 160 empleados. 8 obras activas, 7 proyectos al año

3. ¿Se enfocan principalmente en vivienda vertical u otros tipos de obra también?

100% en vivienda vertical, desde el inicio de las operaciones ha sido el único enfoque y la proyección es la misma a corto y mediano plazo.

Bloque 2: Estrategias de financiamiento

12. ¿Cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento que han utilizado para desarrollar sus proyectos? (interno, préstamos bancarios, socios, preventas, etc.)



Lo puedo dividir en 2 etapas principalmente. La primera fue durante el arranque de la empresa, todo lo financiábamos con tarjetas de crédito. La segunda etapa, ya con más proyectos y más retorno de utilidad, la principal fuente de financiamiento han sido los proveedores de confianza, para líneas de crédito sin interés y tener un respaldo crediticio.

13. ¿Han considerado o implementado estrategias de financiamiento alternativo, como crowdfunding o alianzas estratégicas? ¿Por qué sí o por qué no?

No lo he considerado como opción el crowdfunding. Nuestra principal alianza estratégica son los proveedores, tener liquidez y tener menor cantidad de deuda posible.

14. Desde su experiencia, ¿cuáles son los mayores retos al buscar financiamiento externo? (por ejemplo: tasas de interés, garantías, trámites, desconfianza, etc.)

Los altos porcentajes de interés.

15. ¿Qué tan abierta está su empresa a combinar diversas fuentes de financiamiento en un mismo proyecto?

Actualmente ya las combinamos, financiamiento de otros proyectos y financiamiento de proveedores.

Bloque 3: Impacto del financiamiento en la operación y resultados

14. ¿Qué tan determinante considera que ha sido el tipo de financiamiento en el éxito de los proyectos realizados?

Un porcentaje muy importante, los únicos proyectos que no hemos concluido ha sido porque el cliente nos ha dejado de pagar.

15. ¿Han tenido que rechazar proyectos por no contar con los recursos financieros necesarios?

Si se han rechazado por tema de fianzas, o con empresas de periodo de pago muy largos, obra pública mucho tiempo de financiamiento.

16. ¿Cómo afecta el acceso limitado al financiamiento en la toma de decisiones estratégicas (por ejemplo, selección de proyectos, crecimiento, contratación)?

Hasta el día de hoy hemos tratado de arriesgarnos, aunque en ocasiones el panorama financiero no sea el ideal. Afecta, claro que sí, sobre todo al pensar en proyectos más grandes,

Bloque 4: Diferencias frente a grandes desarrolladoras

13. ¿Qué considera que distingue a su empresa de las grandes desarrolladoras, en términos financieros y administrativos?

Salud financiera, buena liquidez, hasta la fecha, toda la utilidad se reinvierte. Los socios tenemos un buen sueldo, y nunca tomamos dinero de la empresa para asuntos personales. Llevar a tiempo estimaciones y tema de cobranza.

Bloque 5: Capacidad de respuesta y gestión del riesgo

17. En situaciones de crisis financiera, como retrasos en pagos o sobre costos, ¿qué medidas ha tomado su empresa para mantenerse operando?

Crisis financiera, financiamiento con tarjetas de crédito y proveedores. Préstamo bancario 36% anual. A persona física, como empresa aun no daba la confianza suficiente.

18. ¿Cuentan con estrategias para mitigar riesgos financieros en los proyectos (por ejemplo, fondos de contingencia, reestructuración de contratos)?

Hay un despacho de respaldo. Control de obra es primordial. Presionar al cliente sin ejecutar el 100% de los trabajos antes del pago.

Bloque 6: Perspectivas y apoyos futuros

19. ¿Qué tipo de apoyos considera fundamentales para que empresas como la suya puedan crecer o competir en mejores condiciones?

asesoría y más transparencia para créditos y fianzas.

20. ¿Qué cree que deberían hacer las instituciones financieras o el gobierno para facilitar el acceso al financiamiento en el sector construcción?

Actualmente está muy privatizado el tema de los financiamientos, fraude financiero. Volverlo más público, que exista más información. Tener estrategias.

Bloque 7: Percepción sobre el financiamiento alternativo y futuro del sector

23. ¿Considera que el crowdfunding inmobiliario tiene potencial para el tipo de proyectos que ustedes desarrollan?

Como desarrollador si, como empresa constructora lo considero muy complicado de llevar a cabo.

24. ¿Visualiza su empresa utilizando modelos colaborativos o plataformas digitales de financiamiento en el corto o mediano plazo? ¿Qué necesitaría para considerarlo viable?

No a corto ni mediano plazo.

25. ¿Cómo ve el futuro de las medianas empresas constructoras en Guadalajara frente a los retos financieros actuales?

10 meses de construcción. Muy prometedor, área de oportunidad.

Ambas cosas, desarrolladora y gerencia a la vez. Gerencia Louva, grupo puerta las Lomas, GENERAL CONTRACTOR. Es mejor directo con la gerencia, se coordina mejor, no hay intereses particulares en el proyecto.

Entrevista a desarrollador

DEV-01 (Coordinadora de proyectos en desarrolladora inmobiliaria)

Bloque 1: Perfil general y experiencia

1. ¿Cuál ha sido tu experiencia profesional en el sector inmobiliario y con qué tipo de empresas has colaborado?

He trabajado en diferentes contextos relacionados con el desarrollo inmobiliario. Estuve en el despacho Louva Arquitectura, que tenía una relación cercana con Grupo Forja, una desarrolladora enfocada en vivienda vertical. Actualmente colaboro directamente con otra empresa desarrolladora, donde tengo más contacto con los procesos de contratación, pagos y coordinación de obra.

Bloque 2: Relación con empresas constructoras medianas

2. ¿Cómo describirías la relación entre desarrolladoras y contratistas medianos desde tu experiencia?

Mi experiencia reciente ha sido bastante complicada en cuanto a la relación con las empresas contratistas. He observado mucha desorganización tanto del lado del desarrollador como de los contratistas. A veces se empieza a construir sin tener planos ejecutivos completos, lo cual genera cambios constantes y descontrol en los procesos.

3. ¿Has observado que los contratistas medianos estén financiando parcialmente los proyectos?

En la práctica, he visto que muchas veces son los mismos contratistas quienes terminan financiando la obra. Se les pide seguir avanzando sin recibir pagos puntuales, lo que implica que tienen que utilizar recursos propios o de otros proyectos para seguir trabajando. Es una situación común, pero injusta, y muchas veces los pagos se retrasan sin que haya una justificación clara.

4. ¿Qué criterios se consideran al seleccionar a las constructoras medianas para un proyecto?

La selección de contratistas no siempre responde a una licitación formal. En ocasiones se hace una evaluación inicial, pero terminan quedándose las empresas que "aguantan", es decir, aquellas que aceptan los plazos extendidos de pago o que tienen más proyectos con los que pueden rotar recursos.

5. ¿Existen mecanismos de apoyo por parte de las desarrolladoras cuando una empresa contratista atraviesa problemas financieros?

En general, no hay apoyos por parte de las desarrolladoras cuando una empresa mediana tiene problemas de liquidez. Simplemente se aplazan los pagos y se asume que el proveedor debe encontrar la manera de seguir trabajando. No hay una visión colaborativa; más bien prevalece la idea de que "así es la industria".

Bloque 3: Crítica al modelo actual y propuestas

6. ¿Has presenciado situaciones donde los contratistas se ven obligados a abandonar el proyecto?

He sido testigo de que varias empresas han abandonado los proyectos, especialmente cuando ya no pueden seguir financiando la obra. Las que continúan, en muchos casos, están absorbidas por la presión financiera y terminan aceptando condiciones que no les favorecen.

7. ¿Qué modelos de financiamiento ha observado en los proyectos en los que has trabajado? ¿Cuál ha sido más funcional?

He trabajado en proyectos financiados por preventa, créditos puente y, en ocasiones, inversión directa de los socios. En general, los proyectos con buena planeación financiera, como los realizados con Lobo/Grupo Forja, funcionaban mejor, ya que los pagos eran puntuales y los desarrolladores valoraban el trabajo de cada especialidad.

8. ¿Qué prácticas financieras afectan el flujo de efectivo de los proyectos?

En el lugar donde colaboro actualmente, el flujo de efectivo está mal administrado. Aunque hubo preventas e ingresos por liquidación de departamentos, los recursos se usaron en otras áreas y eso ha generado un desfase importante en los pagos.

9. ¿Qué cambios propondrías en la relación entre desarrolladores y contratistas?

Considero que uno de los grandes problemas es la falta de contratos justos. La mayoría de los contratos benefician al desarrollador y no protegen al contratista. Sería importante que

las empresas medianas establecieran desde un inicio sus límites financieros claros, es decir, hasta dónde pueden financiar un proyecto, y condicionar el avance a pagos verificados.

10. ¿Cómo sería, en tu opinión, una relación funcional entre desarrolladora y constructora?

Una relación más funcional entre desarrolladores y constructoras se daría si cada especialidad fuera valorada de forma justa, si hubiera más empatía y si los roles estuvieran mejor definidos. La falta de planeación genera tensiones innecesarias, y muchas veces la supervisión se convierte en persecución.

11. ¿Qué condiciones crees que favorecen una buena coordinación entre ambas partes?

Las relaciones que funcionan mejor son aquellas donde el desarrollador tiene una cultura de administración financiera sólida. Cuando el dinero está bien gestionado, hay pagos puntuales, menos tensiones y mejores resultados para todos los involucrados.

BIBLIOGRAFÍA

- Akerlof, G. A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.
<https://doi.org/10.2307/1879431>
- Arnold, T., & Crack, T. (2004). Using the WACC to Value Real Options. *Financial Analysts Journal*, 78-82. <https://doi.org/10.2469/faj.v60.n3.2639>
- Ayala Ríos, I. A., González Cruz, S., & López Sánchez, I. (2023). Impacto Financiero del COVID-19 en la Industria de la Construcción: Caso de estudio. *Universo de la Tecnología*, 14-20.
- Banco de México. (2015, Abril). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a PYMEs (Versión 0.1)*. México: Banco de México:
<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-l/%7B1C74E16B-F3D9-DBA7-6E7E-80C130C76599%7D.pdf>
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive. *Advantage. Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943.
<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>
- Blanco Cordero, I. (2015). *El Delito de Blanqueo de Capitales*. España: Aranzadi.
- Bodie, Z., & Merton, R. C. (1999). *Finanzas*. México: Pearson.
- Boquera Pérez, P. S. (2015). *Planificación y control de empresas constructoras*. Universitat Politècnica de València. <https://riunet.upv.es/handle/10251/51416>
- Borboa Álvarez, E., García Jiménez, H., Hernández Ponce, O., Valdez Juárez, L., & Limón Ulloa, R. (2021). The impact of Covid-19 on the management of Mexican

- companies. *GEOTEC: Revista Internacional de Gestión del Conocimiento y la Tecnología*, 22-46.
- Buriro, A., Awan, J., & Lanjwani, A. (2017). Interview: A research instrument for social science researchers. *International Journal of Social Sciences*, 6, 246-259.
https://www.researchgate.net/publication/323278410_INTERVIEW_A_RESEARCH_INSTRUMENT_FOR_SOCIAL_SCIENCE_RESEARCHERS
- Calderón Cockburn, J. (2010). Property deeds and real estate market. *Educación Matemática*, 25(3), 625–646. <https://www.scielo.org.mx/pdf/educm/v25n3/2448-6515-educm-25-03-625.pdf>
- Carranza, J., & Galeano, F. (2018). *Financiamiento empresarial en contextos de informalidad: Evidencia para América Latina*. Revista CEPAL 124, 75–94.
- Chacón Arias, O., Arroyo Madera, Y., & Villalba Morales, M. (2007). *Teoría del Trade-Off para la Definición de la Estructura de Financiación de las PYME's de Bucaramanga*. Dialnet: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6299720>
- Contreras Salluca, N. P., & Díaz Correa, E. D. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista Valor Contable*, 35-44.
https://www.researchgate.net/publication/346363164_Estructura_financiera_y_rentabilidad_origen_teorias_y_definiciones
- Durán Ríos, C. F. (2012). *Análisis a nivel exploratorio basado en escenarios del comportamiento de la construcción de vivienda vertical (Tesis de maestría)*. Universidad EAFIT:
<https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/5256b655-690f-44a5-890e-c09892736321/content>
- El Economista. (2023, Septiembre 06). *EconoHábitat: Briq.mx concreta 500 campañas de fondeo colectivo para proyectos inmobiliarios*.
<https://www.eleconomista.com.mx/econohabitat/Briq.mx-concreta-500-campanas-de-fondeo-colectivo-para-proyectos-inmobiliarios-20230905-0112.html>

- El Economista. (2024, enero 25). *Cambios en la regulación definirán al crowdfunding inmobiliario este año: 100 Ladrillos*.
<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Cambios-en-la-regulacion-definiran-al-crowdfunding-inmobiliario-este-ano-100-Ladrillos---20240124-0115.html>
- El Economista. (2024, febrero 22). *Tasas de interés, principal limitante para que empresas usen nuevos créditos*. <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Tasas-de-interes-principal-limitante-para-que-empresas-usen-nuevos-creditos-20240222-0103.html>
- Fong Reynoso, C. (2022). *Financiamiento y capacidades en el éxito de la PyME: casos de empresas durante la pandemia*. CUCEA:
<https://www.researchgate.net/publication/366185448>
- Frank, M. Z., & Goyal, V. K. (2003). Testing the Pecking Order Theory of Capital Structure. *Journal of Financial Economics*, 67, 217-248.
- Genesove, D., & J. Mayer, C. (1994). *Equity and time to sale in the real estate market*. *NBER Working Paper*. National bureau of economic research:
https://www.nber.org/system/files/working_papers/w4861/w4861.pdf
- Gobierno de Guadalajara. (2017, abril 24). *Reglamento para la Gestión Integral del Municipio de Guadalajara*. Transparencia Guadalajara:
<https://transparencia.guadalajara.gob.mx/sites/default/files/reglamentos/Reg.GestionIntegralMunicipioGuadalajara.pdf>
- Gobierno de Guadalajara. (2017, abril 24). *Reglamento para la Gestión Integral del Municipio de Guadalajara*. Transparencia Guadalajara:
<https://transparencia.guadalajara.gob.mx/sites/default/files/reglamentos/Reg.GestionIntegralMunicipioGuadalajara.pdf>
- Gobierno de Guadalajara. (2024, marzo 20). *Programa Municipal de Desarrollo Urbano. Visión: Quinto Centenario*. Visión: Quinto Centenario 2017-2042:

<https://transparencia.guadalajara.gob.mx/sites/default/files/Programa-Municipal-de-Desarrollo-Urbano-2017.pdf>

Gobierno de Jalisco. (2023, marzo 28). *Código urbano para el estado de Jalisco*.

https://info.jalisco.gob.mx/sites/default/files/leyes/codigo_urbano_para_el_estado_de_jalisco_1.pdf

Gobierno de México. (2023). *Secretaría de Economía*. Data México:

<https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/industry/construction>

González, J., Valdés Medina, F. E., & Saavedra García, M. L. (2021). Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México. *Revista mexicana de Economía y Finanzas*, 1-23.

González, J., Valdés Medina, F., & Saavedra, M. L. (2021, Junio 11). Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México. *Revista mexicana de economía y finanzas*, vol. 16, núm. 2, 471.

<https://doi.org/10.21919/remef.v16i2.471>

Guerrero, G., & López-Calva, L. F. (2020). Informalidad, productividad y financiamiento en América Latina. *Banco Mundial*.

<https://www.bancomundial.org/es/topic/poverty/lac-equity-lab1/labor-markets/indicadores-de-informalidad>

Gutierrez Arrazabal, K. A. (2024). *Crowdfunding y su relación con las finanzas en las empresas constructoras*. (Tesis de licenciatura). Universidad César Vallejo:

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/146140/Gutierrez_AK_A-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Instituto de Información Estadística y Geográfica de Jalisco (IIEG). (2023, marzo).

Indicadores económicos del sector construcción en Jalisco.

https://iieg.gob.mx/ns/?page_id=12894

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2018). *Encuesta Anual de Empresas Constructoras (EAEC)*. Retrieved from

[https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvin
egi/productos/nueva_estruc/889463912569.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvin
egi/productos/nueva_estruc/889463912569.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2018). *Encuesta Nacional de Empresas Constructoras (ENEC): Síntesis metodológica*.

[https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvin
egi/productos/nueva_estruc/889463910787.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvin
egi/productos/nueva_estruc/889463910787.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2020). *Censo de Población y Vivienda 2020*. <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2021). *Censo Económico: Caracterización de empresas medianas en México*. <https://www.inegi.org.mx/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2023, diciembre). *Construcción: Información económica sectorial*. <https://www.inegi.org.mx/temas/construccion/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2023, junio 26). *Estadísticas a propósito del día de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas*.

Comunicado de prensa Núm. 377/23:

[https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2023/EAP_DIAMIP
YMES.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2023/EAP_DIAMIP
YMES.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2024). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE)*.

<https://www.inegi.org.mx/app/descarga/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2024, agosto 23). *Indicadores de empresas constructoras*. Comunicado de prensa número 492/24:

[https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/enec/enec2024_0
8.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/enec/enec2024_0
8.pdf)

International Monetary Fund. (2020). *Housing finance and real estate markets in emerging economies*. Global Financial Stability Report: Bridge to recovery (cap. 2).

- International Monetary Fund: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/GFSR/2020/October/English/text.ashx>
- Jiménez, B., & García, M. (2014). *Corrupción y caos urbano en Guadalajara, Jalisco México*.
https://www.ecorfan.org/bolivia/series/Topicos%20Selectos%20de%20Recursos_I/Articulo%206.pdf
- Kallio, H., Pietilä, A., Johnson, M., & Kangasniemi, M. (2016). Revisión metodológica sistemática: desarrollo de un marco para una guía de entrevistas semiestructuradas cualitativas. *Journal of Advanced Nursing*, 72, (12), 2954–2965.
- Krainer, J. (2001, enero). A theory of liquidity in residential real estate markets. *Journal of Urban Economics*, 49, (1), 32–53. *Journal of Urban Economics*:
<https://www.sciencedirect.com/journal/journal-of-urban-economics/vol/49/issue/1>
- Kraus, A., & Litzenberger, R. H. (1973). A state-preference model of optimal financial leverage. *The Journal of Finance*, 28(4), 911–922.
- Kunz Bolaños, I. (2001). *El mercado inmobiliario habitacional de la Ciudad de México*. Ciudad de México: Plaza y Valdés.
- Luna Villarreal, K. (2017). *Indicadores de desempeño en empresas promotoras constructoras de vivienda. El caso de México*. (Tesis de maestría, Universitat Politècnica de València): <https://doi.org/10.4995/Thesis/10251/90447>
- Martínez Gil, J. P. (2022). El uso mixto de suelo y la edificación vertical en el área metropolitana de Guadalajara, México. *Derecho Global. Estudios sobre Derecho y Justicia*, 7(13), 115-139.
- Moberly, T. (2014). Supply and demand. *BMJ : British Medical Journal*, 349, g6204.
<https://doi.org/10.1136/bmj.g5873>
- Nacional Financiera (NAFIN). (2023). *Crédito empresarial*.
<https://www.gob.mx/nafin/acciones-y-programas/credito-empresarial>

- Onwuegbuzie, A., Bustamante, R., & Nelson, J. (2010). Mixed Research as a Tool for Developing Quantitative Instruments. *Journal of Mixed Methods Research*, 4*(1), 56–78.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2017). *Financial Education for MSMEs and Potential Entrepreneurs*.
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2017/09/financial-education-for-msmes-and-potential-entrepreneurs_3d67a42b/bb2cd70c-en.pdf
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). *Expanding access to finance to boost growth and reduce inequalities in Mexico*. Publications Office of the European Union: <https://www.oecd.org>
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2023). *Perspectivas económicas de América Latina 2023: Invirtiendo para un desarrollo sostenible*.
<https://doi.org/10.1787/5cf30f87-es>
- Osca Guadalajara, C. (2017). *Incidencia del BIM en el proceso proyecto-construcción de arquitectura: una vivienda con REVIT*. (Tesis de licenciatura, Universitat Politècnica de València).
- Osorio Lara, E. J., & Blanco Ochoa, K. (2016). Construyendo la ciudadanía metropolitana: el caso del Área Metropolitana. *Revista Ciudades, Estados y Política*, Vo. 3, 89-103. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8961317>
- Papadopoulos, G., Zamer, N., Gayalis, S., & Tatsiopoulos, I. (2016). Mejora de la cadena de suministro en la industria de la construcción. *Revista universal de gestión*, 528-534. DOI: 10.13189/ujm.2016.041002
- Rivera Godoy, J. A. (2007). Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las pymes del sector de confecciones del Valle del Cauca en el período 2000-2004. *Redalyc.org Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, vol. 20, núm. 34, 191-219.
<https://www.redalyc.org/pdf/205/20503409.pdf>

- Rojas Ramirez, K. (2018). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas constructoras del Perú*. [Tesis de maestría] Universidad Alas Peruanas: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/18138/FINANCIAMIENTO_Y_RENTABILIDAD_ROJAS_RAMIREZ_KATIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rojas, E. (2020). Housing in Latin American cities: Trends, challenges, and opportunities. *Inter-American Development Bank*.
- Salas Fumás, V. (1993). La Empresa en el Análisis Económico. *Papeles de la Economía Española*, N° 57, 126-148.
- Sánchez Fontana, W. M., & Tonon, L. b. (2020). Señalización y el éxito de las campañas de crowdfunding latinoamericano. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, Vol. 10, N°. 19, 99-116. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7729887>
- Sarmiento Rojas, J. A., Hernández Carrillo, C. G., & Güiza Pinzón, F. D. (2023). *Complejidad en proyectos: generación de un modelo en el sector de la construcción colombiano*. <https://doi.org/10.14483/23448350.20386>
- Secretaría de Economía. (2022). *MIPYMESMX: Plataforma de financiamiento para MiPyMEs*. <https://mipymes.economia.gob.mx/>
- Secretaría de Economía. (2023). *Data México: Industria de la construcción*. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/industry/construction>
- Secretaría de Economía. (2025). *Fondo PYME*. Apoyo a empresas en crecimiento: <http://www.fondopyme.gob.mx>
- Stickney, C. P., Weil, R. L., Schipper, K., Francis, J., & Avolio Alecchi, B. (2013). *Contabilidad financiera, una introducción a conceptos, métodos y usos*. Cengage Learning.

Vidalakis, C., Tookey, J., & Sommerville, J. (2013). *Demand uncertainty in construction supply chains: a discrete event simulation study*.

<https://doi.org/10.1057/jors.2012.156>

Wegelius-Lehtonen, T. (2001). Performance measurement in construction logistics.

International Journal of Production Economics, vol. 69, 107-116. International Journal of Production Economics: [https://doi.org/10.1016/S0925-5273\(00\)00034-7](https://doi.org/10.1016/S0925-5273(00)00034-7)

World Bank. (2021, jun 09). *Financial Inclusion*.

<https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>