



Estructuras de capital de trabajo en pymes inmobiliarias colombianas 2016-2023

Brandon Steven Álvarez Caicedo

Carlos Javier Terreros Botina

Brigith Elizabeth Vanegas Enríquez

Estudiantes de Administración de Negocios internacionales
Universidad Mariana

Miguel Ángel Gómez Chaves

Profesor de Administración de Negocios internacionales
Universidad Mariana

Introducción

El sector inmobiliario ha emergido como uno de los fundamentos del progreso económico y social, debido a su contribución al ordenamiento del territorio, la captación de inversión tanto nacional como internacional, y la creación de empleo en sectores vinculados a la construcción, financiamiento y servicios conexos. Asimismo, cumple una función social esencial al promover el acceso a viviendas adecuadas, lo que impacta directamente en la calidad de vida de las personas (Brealey et al., 2020).

En Colombia, las pequeñas y medianas empresas [pyme] representan más del 95 % del total de organizaciones activas, y muchas de ellas están vinculadas directa o indirectamente al sector inmobiliario. Ross et al. (2021) indican que estas entidades son fundamentales para el funcionamiento de la economía del país, al tiempo que lidian con considerables obstáculos en su viabilidad financiera.

En los últimos años, el sector inmobiliario colombiano ha mostrado un comportamiento bifacético: por un lado, se han observado fases de crecimiento en ciertos nichos del mercado, lo que indica la habilidad del sector para generar ingresos y revitalizar la economía del país; por otro,

surgen evidencias claras de desaceleración que afectan la viabilidad de las pymes, sobre todo en aquellas con menor capacidad para diversificarse y adaptarse financieramente. Como señala el Fondo Monetario Internacional [FMI] (2022), los peligros relacionados con el aumento del costo del crédito y la presión inflacionaria han impactado con mayor fuerza a las empresas más pequeñas, creando restricciones en su liquidez, que amenazan su funcionamiento continuo.

El aumento de los precios de las viviendas, que anteriormente constituyó uno de los principales impulsos de rentabilidad y apreciación para los inversores, ha perdido impulso en los últimos años. Esta disminución en el vigor del sector reduce su atractivo como un medio de inversión a largo plazo y debilita el flujo de capital hacia nuevos desarrollos. En este contexto, el BBVA Research (2022) señala que la caída en la valorización de los inmuebles en Colombia desde 2021 actúa como un obstáculo para el crecimiento del sector inmobiliario, impactando directamente las perspectivas de las pymes, que dependen de una tendencia favorable en el mercado residencial para mantener sus operaciones.

A esta situación se añade la contracción en la construcción de edificios, un subsector clave que históricamente ha sido fuente de empleo y propulsor de inversiones en activos tangibles. La reducción en esta actividad ha limitado la posibilidad de expandir la oferta inmobiliaria y ha comprometido los márgenes de ganancia de las empresas. Según Jones Lang LaSalle [JLL] (2024), los elevados costos de insumos y la incertidumbre en la regulación urbanística han obstaculizado la creación de nuevos desarrollos inmobiliarios en América Latina, ejerciendo un impacto directo sobre el tejido empresarial en Colombia y, en particular, sobre las pymes que dependen de este sector.

El panorama se torna aún más complejo al considerar los factores externos que influyen directamente en las operaciones de las compañías. Una inflación persistente, el encarecimiento de los préstamos hipotecarios, la fluctuación en los costos de los materiales de construcción y la inestabilidad política han configurado un entorno de alta vulnerabilidad para las empresas en el sector. Research and Markets (2025) indica que estas variables han sido clave en la ralentización del mercado inmobiliario en Latinoamérica, disminuyendo la confianza de los inversores y restringiendo el acceso a financiamiento, lo que aumenta la exposición de las pymes a riesgos financieros.

Ante esta situación, es esencial que las empresas del sector inmobiliario fortalezcan su gestión interna como una necesidad estratégica. La adopción de prácticas centradas en aumentar la eficiencia en la administración de activos actuales, la supervisión del endeudamiento y la elaboración de planes financieros a largo plazo constituyen acciones fundamentales para mantener la competitividad en un entorno marcado por la inestabilidad y un creciente nivel de exigencia. De acuerdo con las conclusiones del FMI (2022), únicamente aquellas organizaciones que consigan establecer una base financiera robusta estarán en condiciones de enfrentar con éxito los retos contemporáneos y orientarse hacia un crecimiento sostenible en la industria.

Administrar correctamente el capital de trabajo —es decir, los recursos destinados a cubrir las operaciones del día a día— no solo es clave para mantener la liquidez, sino también para asegurar que la empresa pueda operar sin interrupciones, responder a sus obligaciones a corto plazo y mantener su posición en el mercado. Estudios recientes, como los de Sánchez-Ospina (2021), Pérez-Carballo (2023), y Al-Shammari et al. (2008), han demostrado que existe una relación directa entre una gestión eficiente del capital y mejores resultados financieros. Las empresas que planifican adecuadamente sus necesidades operativas tienden a ser más rentables, sostenibles y resilientes frente a la incertidumbre económica.

El capital de trabajo ha sido interpretado y definido de diversas maneras a lo largo de la historia, lo que evidencia la transformación de las teorías financieras y la práctica empresarial. A mediados del siglo varios autores lo describieron como la diferencia existente entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, estableciendo su función como un indicador primordial de liquidez; y otros resaltaron la necesidad de identificar la porción de los activos corrientes que estaba financiada mediante recursos a largo plazo, anticipando así la importancia de la estructura financiera en la administración de las empresas.

Hacia finales del siglo XX, las definiciones comenzaron a diversificarse: unos lo caracterizaron como el sobrante de activos corrientes sobre pasivos corrientes, que aporta un enfoque sobre la gestión de riesgo y rentabilidad: un capital de trabajo reducido podría incrementar la rentabilidad, a pesar de aumentar el riesgo de insolvencia. Otros lo describieron como un ciclo financiero de corto plazo, mientras otros reforzaron la idea de la discrepancia entre activos y pasivos corrientes.

Durante la primera década del siglo XXI, se consolidó una visión más operativa y estratégica. Van Horne y Wachowicz (2010) lo definieron como los recursos netos de corto plazo destinados a financiar las operaciones, mientras que Pandey (2005, como se cita en Oladipo et al., s.f.) amplió la definición al incluir no solo el efectivo, sino también cuentas por cobrar, inventarios y otros activos corrientes. Gitman y Zutter (2012) sostuvieron que se trataba de recursos circulantes en constante rotación, y varios autores latinoamericanos lo vincularon con la estabilidad financiera y el flujo operativo.

En la última década, el concepto ha adquirido mayor complejidad. Brealey et al. (2020) lo clasifican como un elemento crucial para asegurar la solvencia y la continuidad de las operaciones. Por otro lado, algunos lo caracterizan como la inversión neta en activos corrientes esencial para el funcionamiento del negocio. Ross et al. (2021) concuerdan en que el capital de trabajo indica la capacidad de la empresa para sustentar sus actividades diarias. Dentro del campo de la investigación aplicada, trabajos como los de Rafathunnisa (2021) subrayan su función como un balance entre liquidez y rentabilidad, mientras que otros resaltan su importancia estratégica en el proceso de toma de decisiones financieras.

El capital de trabajo puede ser evaluado desde varias ópticas, dependiendo de los factores financieros incluidos en su valoración. El capital de trabajo bruto (KTB) se define como la totalidad de los activos circulantes, es decir, aquellos recursos que se pueden convertir rápidamente en efectivo. En contraste, el capital de trabajo neto se calcula restando los pasivos a corto plazo de los activos corrientes, lo que indica la cantidad disponible para hacer frente a obligaciones inmediatas.

Desde una perspectiva más práctica, el capital de trabajo operativo (KTO) toma en cuenta las cuentas por cobrar y los inventarios, elementos que representan la administración de la actividad comercial diaria. De este se deriva el capital de trabajo neto operativo (KTNO), que se obtiene al restar a esas cuentas el importe de las deudas con los proveedores, lo que pone de manifiesto el margen libre disponible después de cumplir con los compromisos con terceros.

El capital de trabajo financiero (KTF) se origina de la variación entre el capital bruto de trabajo y el capital operativo, brindando una visión más centrada en la configuración del financiamiento. Por último, el capital de trabajo neto

financiero se calcula comparando el capital de trabajo neto con el neto operativo, constituyendo un indicador más exacto de liquidez y eficacia en la gestión de recursos a corto plazo.

En resumen, la evolución de las definiciones del capital de trabajo revela un cambio desde enfoques básicos relacionados con la contabilidad y la liquidez hacia visiones más estratégicas y holísticas. Actualmente, se percibe no solamente como la diferencia contable entre activos y pasivos corrientes, sino también como un criterio fundamental de eficiencia operativa y sostenibilidad en el corto plazo de las empresas.

Este proyecto tiene como finalidad, analizar las estructuras de capital de trabajo de las pymes del sector inmobiliario en Colombia entre los años 2016-2023. Para lograrlo, se planteó la investigación desde el paradigma cuantitativo, con enfoque empírico-analítico. Además, el método utilizado es deductivo, con un tipo de investigación descriptiva.

El presente documento estructura la información en cuatro secciones clave: la introducción establece el contexto sobre la relevancia del sector inmobiliario colombiano, enfatizando su contribución a la economía y los retos que enfrenta con relación a la administración financiera, el capital operativo y la sostenibilidad. En el desarrollo se presentan los hallazgos más significativos resultantes de la caracterización de las empresas y del análisis de sus estados financieros, considerando variables como la participación en el sector, la organización de los activos y los factores externos que afectan el comportamiento del mercado. Las conclusiones resumen las ideas principales derivadas del estudio, con el propósito de identificar oportunidades para mejorar la gestión y la competitividad de las pymes del sector inmobiliario. Por último, la sección de referencias compila las fuentes académicas y técnicas que sustentan el análisis.

Desarrollo

Se analizó la estructura del capital de trabajo en las pymes del sector inmobiliario en Colombia, enfocada en la composición del KTB, el KTO, el KTF y el capital fijo (KTFIJO). Cada uno de estos elementos agrupa diferentes cuentas contables y cumple funciones específicas dentro de la gestión financiera empresarial.

El KTB comprende la totalidad de los activos corrientes, es decir, aquellos recursos que la empresa espera convertir en efectivo o consumir durante

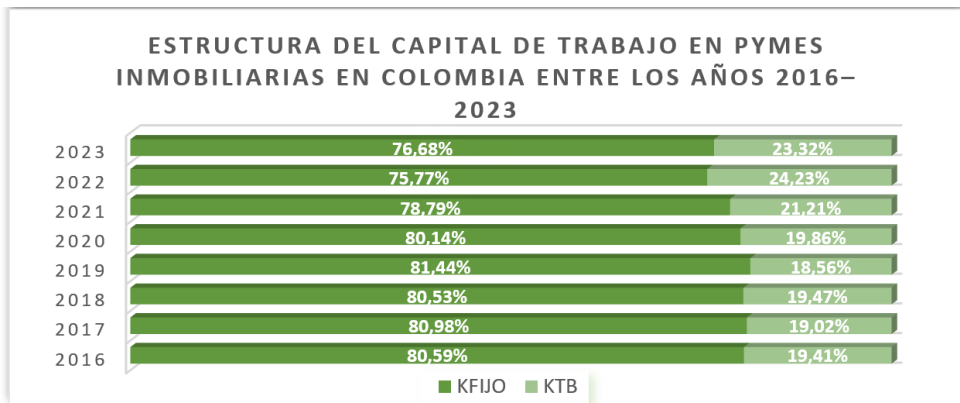
su ciclo operativo habitual. Entre estos activos se encuentran el efectivo y sus equivalentes, las inversiones temporales, las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar, los inventarios, los anticipos y otros activos corrientes. Este conjunto de recursos representa la base sobre la cual la empresa puede responder a sus obligaciones inmediatas y mantener su operatividad. Por su parte, el KTO está conformado, principalmente, por las cuentas por cobrar comerciales y los inventarios. Estos elementos son esenciales para la gestión diaria, ya que inciden directamente en la capacidad de la empresa para sostener sus operaciones de venta y adquisición de bienes o servicios.

El KTF se define como la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. En este sentido, el KTF refleja el monto disponible para la operación, después de cumplir con las obligaciones de corto plazo. Los pasivos corrientes incluyen cuentas como, proveedores, cuentas por pagar, obligaciones financieras a corto plazo, impuestos por pagar y otros pasivos inmediatos. Finalmente, el KTFIJO está integrado por los activos no corrientes o activos fijos, que son aquellos bienes y derechos que permanecen en la empresa por períodos superiores a un año y se emplean en el desarrollo de la actividad productiva. Dentro de este grupo se encuentran propiedades, planta y equipo (como terrenos, edificios, maquinaria y vehículos), inversiones a largo plazo y activos intangibles (patentes, licencias, software), así como otros activos no corrientes.

La correcta identificación y clasificación de las cuentas que conforman cada uno de estos componentes resulta fundamental para que las pymes del sector inmobiliario puedan analizar de manera precisa su estructura financiera. Este análisis permite tomar decisiones informadas respecto a la liquidez, la operación y las posibilidades de crecimiento, contribuyendo así a una gestión más eficiente y sostenible.

Figura 1

Estructura del capital de trabajo en pymes inmobiliarias en Colombia entre los años 2016–2023



Nota. Cálculo de las estructuras de KTB y KTF de pymes del sector inmobiliario entre los años 2016 y 2023. Información extraída de la Superintendencia de Sociedades (2024).

La Figura 1 ilustra la relación relativa entre el KTFIJO y el KTB en el sector inmobiliario en Colombia durante el periodo 2016-2023. El KTFIJO comprende activos no circulatorios como tierras, construcciones, maquinaria y otros bienes de duración. El KTB incluye los activos corrientes requeridos para las actividades cotidianas, tales como inventarios, cuentas por cobrar y dinero en efectivo. En 2016, el KFIJO constituyó el 80,59 % de la inversión total, en tanto que el KTB contribuyó con el 19,41 %. Esta relación permaneció bastante constante en 2017 (80,98 % y 19,02 %) y 2018 (80,53 % y 19,47 %), lo que evidencia una fuerte dependencia de la inversión en activos fijos en esos periodos.

En 2019 se observó una leve reducción en el KTB, alcanzando un 18,56 %; en cambio, el KTFIJO se elevó al 81,44 %, lo que representó el nivel más elevado del periodo. Sin embargo, en 2020, esta tendencia experimentó una inversión parcial: el KTB aumentó al 19,86 % y el KFIJO descendió al 80,14 %.

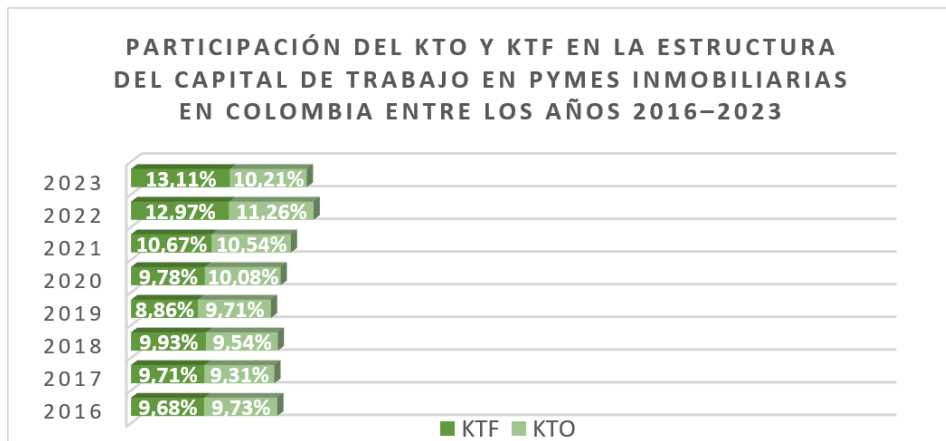
Desde 2021, el sector de bienes raíces evidenció un cambio más marcado en su esquema de inversión. El KTB ascendió al 21,21 %, mientras el KTFIJO se redujo al 78,79 %. Esta tendencia se acentuó en 2022, cuando el KTB llegó a su nivel más alto del periodo con un 24,23 %, en comparación con un KFIJO de 75,77 %. A pesar de que en 2023 se registró una leve reducción

del KTB al 23,32 %, la participación del capital de trabajo continuó siendo superior a la de los años iniciales del estudio.

Esta progresión muestra que, durante el periodo estudiado (2016-2023), las compañías del sector inmobiliario en Colombia han incrementado progresivamente la proporción de inversión en el KTB, pasando de promedios cercanos al 19 % en los años iniciales, a valores que superan el 23 % en los años más recientes.

Figura 2

Participación del KTO y KTF en la estructura del capital de trabajo en pymes inmobiliarias en Colombia entre los años 2016–2023



Nota. Cálculo de las estructuras de KTO y KTFIJO de pymes del sector inmobiliario entre los años 2016 y 2023. Información extraída de la Superintendencia de Sociedades (2024).

Se identifica que la estructura interna del KTB de las pymes del sector inmobiliario en Colombia se divide entre el capital operativo (KTO), que comprende en su mayoría, inventarios y cuentas por cobrar vinculadas a proyectos de bienes raíces en marcha; en cambio, el KTF comprende efectivo, equivalentes de efectivo e inversiones de carácter temporal. En el año 2016, del total del KTB (19,41 %), el KTO constituyó una parte considerable, en tanto el KTF tuvo una cuota menor. Esta estructura se conservó bastante estable hasta 2019, con pequeñas fluctuaciones: el KTO fluctuó entre el 10 % y el 12 %; en cambio, el KTF se ubicó en niveles cercanos al 7 % - 9 %. En 2020 se registró un ligero aumento en el elemento operativo del capital de trabajo, en

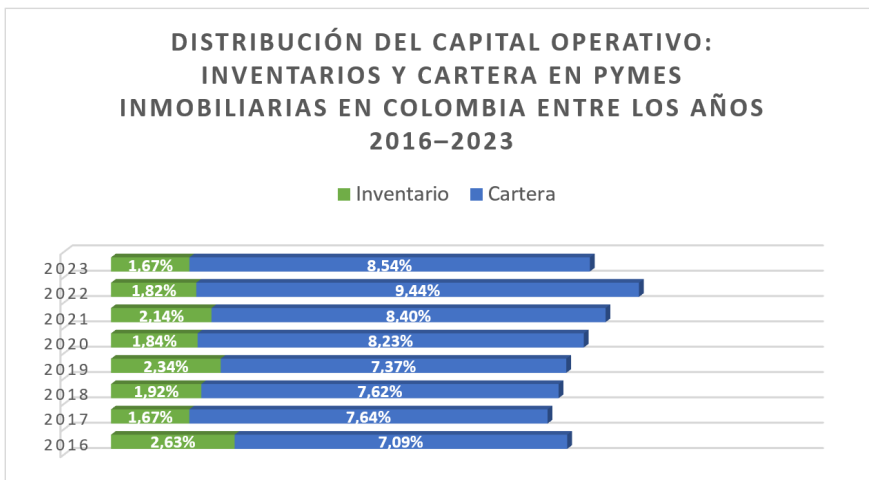
consonancia con una recuperación de la actividad de construcción después de los impactos iniciales de la pandemia. Esta transformación se afirmó en 2021 y 2022, cuando el KTO evidenció su mayor crecimiento relativo, llegando a un punto pico en el último año, que coincide con el máximo del KTB global (24,23 %).

A pesar de que el porcentaje total del KTB se redujo un poco (23,32 %), se conservó un elevado porcentaje del KTO respecto al KTF, lo que indica un enfoque constante del sector en la administración operativa de los recursos en circulación, en particular en lo concerniente a la realización de proyectos y la rotación de cartera. Esta distribución muestra que, durante el periodo estudiado (2016-2023), las compañías del sector inmobiliario en Colombia han asignado un porcentaje significativo de su KTB al componente operativo, en términos generales más elevado al financiero.

También hacen parte del capital de trabajo, los inventarios y la cartera, que integran el capital operativo de las pymes inmobiliarias. En inventarios se incluyen propiedades terminadas para la venta o arriendo, proyectos en construcción y otros activos inmobiliarios disponibles para comercialización.

Figura 3

Distribución del capital operativo: inventarios y cartera en pymes inmobiliarias en Colombia entre los años 2016 y 2023



Nota. Cálculo de las estructuras de KTO de pymes del sector inmobiliario entre los años 2016 y 2023. Información extraída de la Superintendencia de Sociedades (2024).

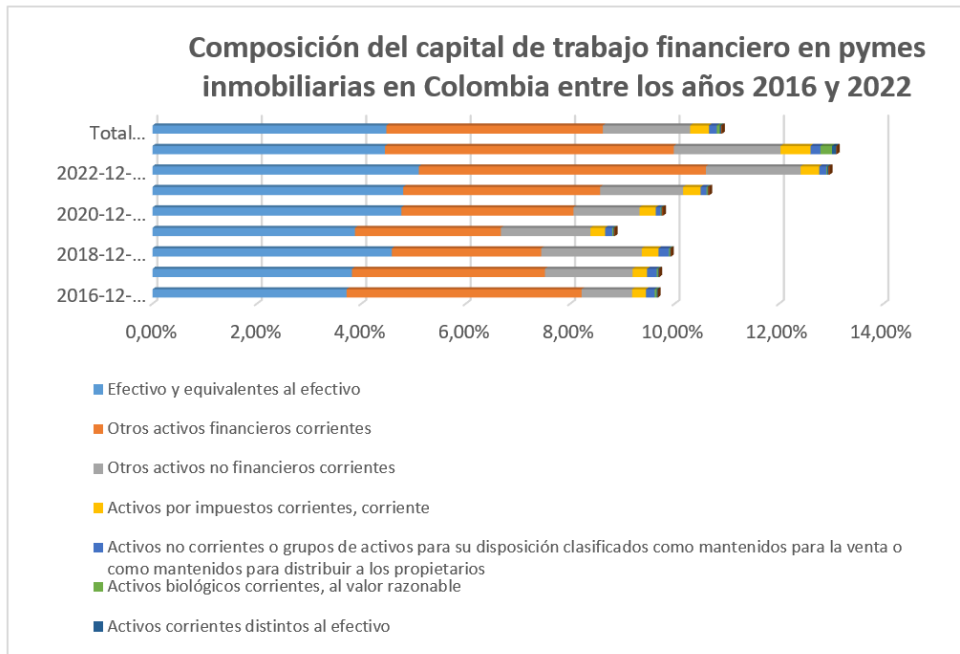
En la Figura 3 se puede observar la división del KTO de las compañías del sector inmobiliario de Colombia, conformado por inventarios y cartera, representado en términos porcentuales respecto al total de activos. Los dos componentes evidencian el carácter funcional del sector, que demanda una administración eficaz tanto de los materiales como del flujo de efectivo. En 2016, la mayor parte del KTO se concentró en cartera, lo que refleja una estrategia de financiación más fundamentada en ventas a crédito, habitual en proyectos que utilizan esquemas de anticipación. Esta tendencia se mantuvo estable entre 2017 y 2020, con una distribución en la que la cartera sobrepasaba notablemente a los inventarios, a pesar de que ambos elementos se mantenían relativamente constantes en términos de porcentaje del total.

Desde 2021, en particular durante 2022 y 2023, se registró un pequeño aumento en el peso de los inventarios en el KTO. Este cambio podría estar relacionado con un incremento en la acumulación de existencias o con una ralentización en la venta de propiedades inmobiliarias, en respuesta a factores del mercado como la inflación en los recursos, la reducción de la demanda o modificaciones en los tiempos de entrega. Esta progresión muestra que, entre 2016 y 2023, las compañías del sector inmobiliario han privilegiado la utilización del capital operativo en las cuentas por cobrar sobre los inventarios.

En términos generales, la cartera constituye una mayor porción del KTO, ya que la industria se apoya extensamente en esquemas de financiación directa para compradores, además de la rotación eficaz de préstamos concedidos a los clientes.

Figura 4

Composición del KTF en pymes inmobiliarias en Colombia entre los años 2016 y 2022



Nota. Cálculo de las estructuras de KTF de pymes del sector inmobiliario entre los años 2016 y 2023. Información extraída de la Superintendencia de Sociedades (2024).

En el sector inmobiliario en Colombia, el KTF está conformado por activos corrientes que representan los recursos disponibles para asegurar el funcionamiento diario de las empresas y su capacidad de respuesta en el corto plazo. Dentro de estos activos se encuentra el efectivo y sus equivalentes, fundamentales para cubrir obligaciones inmediatas y mantener la liquidez operativa. También se incluyen otros activos financieros corrientes, como inversiones de corto plazo directamente relacionadas con la actividad inmobiliaria.

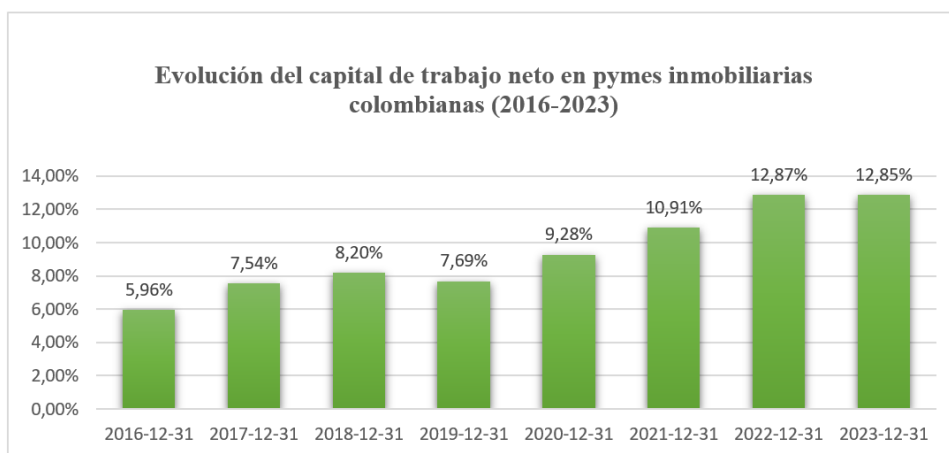
Por otro lado, los 'otros activos no financieros corrientes' corresponden a elementos vinculados a operaciones propias del sector, como materiales o servicios pagados por anticipado. En algunos casos, el capital de trabajo también contempla activos biológicos corrientes, como jardines, áreas verdes o plantaciones, que hacen parte del desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Al analizar la Figura 4 se identifica que la mayor parte de la inversión se concentra en los activos corrientes, con especial énfasis en la categoría de 'Otros activos no financieros corrientes'. Esta cuenta representa el mayor porcentaje dentro del total de activos en todos los periodos observados, lo que sugiere que la empresa ha preferido destinar sus recursos a activos de fácil conversión o uso. Por el contrario, la participación de los activos no corrientes, como los destinados a disposición o los activos biológicos medidos a valor razonable, es bastante reducida, lo cual se refleja en el tamaño menor de las barras que los representan.

En cuanto a la evolución a lo largo del tiempo, el año con mayor nivel de inversión fue 2022, mientras que el menor fue 2016, según se puede inferir por la longitud de las barras en la gráfica. En conclusión, la compañía ha enfocado su estrategia financiera en reforzar su capital de trabajo mediante la inversión en activos de corto plazo, siendo los 'Otros activos no financieros corrientes' los más representativos.

Figura 5

Evolución del capital de trabajo neto en pymes inmobiliarias colombianas (2016-2023)



Nota. Cálculo de las estructuras de capital de trabajo neto de pymes del sector inmobiliario entre los años 2016 y 2023. Información extraída de la Superintendencia de Sociedades (2024).

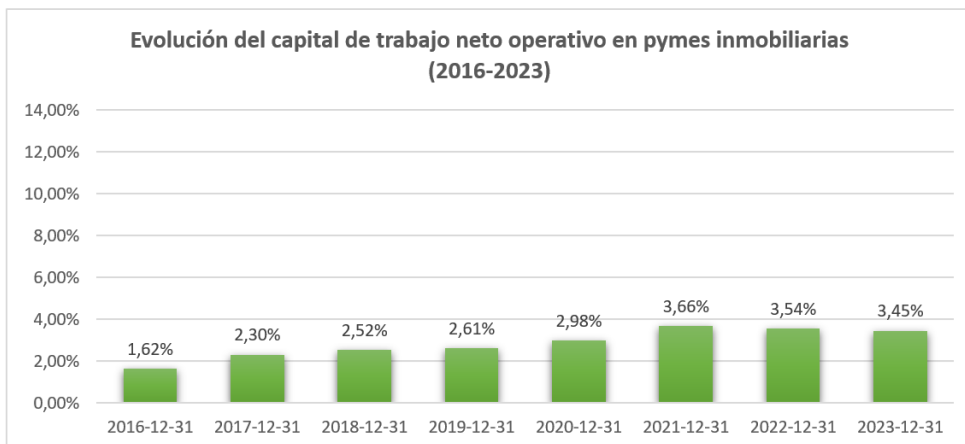
El KTN indica una clara tendencia ascendente a lo largo del periodo analizado. En el año 2016, era de 5,96 %, alcanzando su valor máximo

de 12,85 % en el año 2023. Este indicador funciona como un auténtico ‘colchón financiero’ que permite a la entidad afrontar sus obligaciones a corto plazo sin depender en exceso de financiamiento externo. Un KTN positivo y en aumento demuestra que, de manera anual, estas empresas han podido solidificar su liquidez, aumentando la diferencia entre sus activos corrientes y pasivos corrientes. Esto se traduce en una capacidad superior para cumplir con obligaciones inmediatas, manejar imprevistos y preservar la flexibilidad operativa.

De acuerdo con la investigación realizada, se determina que es crucial mantener un capital de trabajo elevado; si bien disminuye el riesgo, también puede implicar que una proporción considerable de recursos esté inmovilizada en activos de lenta rotación, como inventarios o cuentas por cobrar, lo que, en ciertos casos, puede impactar negativamente la rentabilidad total de la empresa.

Figura 6

Evolución del capital de trabajo neto operativo en pymes inmobiliarias colombianas (2016-2023)



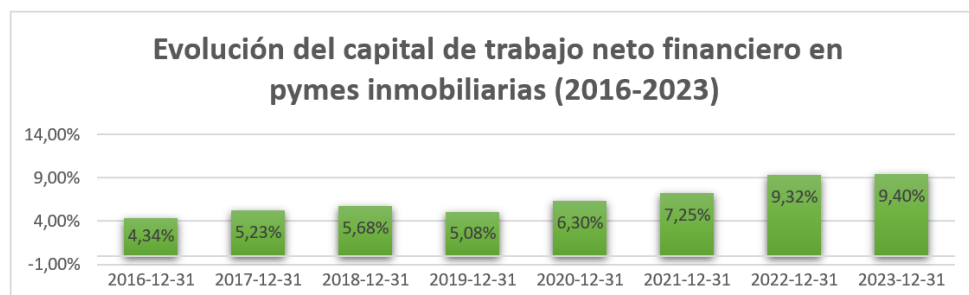
Nota. Cálculo de las estructuras de KTNO de pymes del sector inmobiliario entre los años 2016 y 2023. Información extraída de la Superintendencia de Sociedades (2024).

El KTNO es la parte del capital de trabajo que se relaciona con las operaciones cotidianas. Esto incluye bienes disponibles y cobranza de

cuentas, menos las deudas pendientes. Desde un 1,62 % que se registró en 2016, este indicador ha aumentado hasta un 3,45 % en 2023. Aunque el aumento es moderado, tener un KTNO positivo evidencia que la gestión del ciclo operativo es adecuada, lo que permite que los negocios sigan funcionando sin problemas por falta de dinero, y disminuye la dependencia de proveedores y financistas externos. De acuerdo con la investigación, se determina que, al igual que con el KTN, un KTNO muy alto puede señalar una mala administración de los recursos operativos, lo que podría llevar a costos extra o a pérdidas debidas a una baja rotación de activos.

Figura 7

Evolución del capital de trabajo neto financiero en pymes inmobiliarias (2016-2023)



Nota. Cálculo de las estructuras de capital de trabajo neto financiero de pymes del sector inmobiliario entre los años 2016 y 2023. Información extraída de la Superintendencia de Sociedades (2024).

El capital de trabajo neto financiero en pequeñas y medianas empresas del sector inmobiliario ha mostrado un crecimiento constante desde 2016 hasta 2023. Comenzó con un valor del 4,34 % en 2016 y alcanzó el 9,40 % en 2023. Este cambio ha sido gradual, con un incremento lento desde 2017 (5,23 %) hasta 2018 (5,68 %), seguido de una ligera corrección en 2019 (5,08 %). En 2020, el crecimiento se aceleró, llegando al 6,30 %, seguido de un 7,25 % en 2021, y alcanzando los niveles más altos en 2022 (9,32 %) y 2023 (9,40 %).

Según la investigación, este comportamiento indica que, durante el tiempo analizado, las empresas han implementado una política de capital de trabajo neto financiero más firme. Esto puede estar vinculado, según los datos, a factores como la situación económica o innovaciones en la gestión de recursos disponibles. El aumento observado en los últimos tres años destaca

una tendencia hacia la acumulación de activos líquidos y financieros, lo que proporciona mayor flexibilidad para cumplir con las obligaciones inmediatas y mantener el ciclo operativo libre de presiones externas, aunque esto no necesariamente significa una mejor gestión.

Conclusiones

En las pymes del sector inmobiliario en Colombia, se destaca que el KTO y el capital de trabajo neto constituyen la mayor parte de los recursos, con participaciones aproximadas del 45 % y 30 %, respectivamente. Esto indica que la estructura financiera de estas entidades está altamente enfocada en la cobertura de las operaciones y obligaciones a corto plazo, lo que asegura liquidez inmediata para cumplir con compromisos, aunque también señala una concentración en recursos de rápida rotación, lo que limita su capacidad para invertir en proyectos de largo plazo.

Asimismo, el KTB, que representa cerca del 25 % del total, junto con el KTNO, que asciende al 31 %, indica que una parte considerable de los activos circulantes cuenta con respaldo de fuentes de financiamiento estables. Este comportamiento refuerza la habilidad de mantener inventarios, reservas de materiales y flujos relacionados con el ciclo comercial, contribuyendo a cierta fortaleza en la operación diaria y en la sostenibilidad de los proyectos inmobiliarios en proceso.

Finalmente, los hallazgos indican una situación de vulnerabilidad financiera, dado que el capital de trabajo neto financiero presenta un valor negativo de -4 %. Este indicador revela que las obligaciones financieras corrientes superan los activos financieros corrientes, creando presiones sobre el flujo de caja y elevando el riesgo de iliquidez. En estas circunstancias, las pymes del sector requieren una gestión más estricta del endeudamiento y de las obligaciones a corto plazo, con el objetivo de mitigar tensiones financieras y garantizar una mayor estabilidad en su desempeño operativo.

Referencias

Al-Shammari, B., Brown, P., & Tarca, A. (2008). An investigation of compliance with international accounting standards by listed companies in the Gulf Co-Operation Council member states. *The International Journal of Accounting*, 43(4) 425-447. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.09.003>

- BBVA Research. (2022). *Colombia Real Estate Outlook 2022*. BBVA Research.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020). *Principles of Corporate Finance* (13.th ed.). McGraw-Hill Education.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2022). *Colombia: Financial Sector Assessment Program—Technical Note on Risk Analysis*. International Monetary Fund.
- Gitman, L. J. y Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (12.^a ed.). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Jones Lang LaSalle. (2024). Latin America Construction Outlook. <https://ioservices.net/2024/11/22/latin-america-construction-outlook/>
- Oladipo, O. N., Adegboyo, O. S. y Orolundeke, D. (s.f.). Efectos de la gestión del capital de trabajo en rentabilidad en las empresas manufactureras de Nigeria. <https://dj.univ-danubius.ro/index.php/JAM/article/view/696/1045>
- Pérez-Carballo, J. (2023). *La gestión financiera de la empresa. Análisis y planificación para la toma de decisiones*. Esic Editorial
- Rafathunnisa, S. (2021). Impact of working capital management on profitability: A case study of trading companies. <https://ideas.repec.org/h/ito/pchaps/234971.html>
- Research and Markets. (2025). Latin America Construction Industry Report 2025-2029: Opportunities Across Affordable Housing, Green Building, and Smart Infrastructure Despite Challenges Like Inflation and Regulatory Complexities. <https://www.globenewswire.com/news-release/2025/11/13/3187085/0/en/Latin-America-Construction-Industry-Report-2025-2029-Opportunities-Across-Affordable-Housing-Green-Building-and-Smart-Infrastructure-Despite-Challenges-Like-Inflation-and-Regulator.html>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., Jordan, B. D., & Roberts, G. S. (2021). *Fundamentals of Corporate Finance* (12.th ed.). McGraw-Hill Education.

Sánchez-Ospina, J. F. (2021). *Impacto del manejo del capital de trabajo en la rentabilidad en el sector de infraestructura*. Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA.

Van Horne, J. C. y Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (González-Osuna, M. A., Trad.). Pearson Educación.

Declaración de uso de inteligencia artificial

En la elaboración de este documento, los autores utilizaron las herramientas de asistencia digital ChatGPT y Perplexity para apoyar la redacción, análisis de datos y ajustes en la presentación de tablas y figuras. Posteriormente, revisaron, validaron y modificaron cuidadosamente todo el contenido, garantizando su coherencia académica y la pertinencia de la información. En consecuencia, asumen la responsabilidad total sobre la versión final presentada en este trabajo.