TDX ››

ESTUDIO TDX · NOVIEMBRE 2026

IA en construcción e ingeniería LATAM 2026

Qué le duele hoy a los líderes de construcción e ingeniería, cuánto cuesta seguir igual y qué agentes de IA conviene montar primero.

Reportes y operación manual	**19%**
Seguimiento comercial	**17%**
Datos dispersos	**10%**
Eficiencia operativa	**10%**

RESUMEN EJECUTIVO

El 98% espera que la IA transforme su negocio. Solo el 4% ya la integró.

Analizamos 42 perfiles públicos de LinkedIn de líderes de construcción e ingeniería —62% de LATAM y 35 con poder de decisión— y cruzamos lo que encontramos con cifras públicas del sector.

Tres hallazgos:

1. **El dolor #1 es reportes y operación manual** (detectado en el 19% de los perfiles analizados). Informes de obra e interventoría armados a mano.
2. **4%** de las constructoras consultadas integró la IA en procesos críticos; el 98% espera un impacto alto o transformador.
3. **Lo que más rinde primero es un agente de «informes de obra e interventoría».** Consolida bitácora, fotos y cantidades y deja el informe listo para firma.

LO QUE ENCONTRARÁS

01 El costo de seguir operando a mano

02 Lo que dicen los líderes del sector

03 Los 6 agentes que conviene montar primero

04 Calcula el retorno con tus números

05 Hoja de ruta de 90 días

06 Metodología y fuentes

4%

de las constructoras consultadas integró la IA en procesos críticos; el 98% espera un impacto alto o transformador.

1,94/4

es la madurez promedio en IA del sector constructor colombiano (escala de 1 a 4).

Las cifras del sector.

Cuatro datos públicos que ayudan a dimensionar el problema. Cada uno trae su fuente; la lista completa con enlaces está al final.

4%

de las constructoras consultadas integró la IA en procesos críticos; el 98% espera un impacto alto o transformador.

Fuente: CAMACOL, Hoja de ruta de IA, 2026

1,94/4

es la madurez promedio en IA del sector constructor colombiano (escala de 1 a 4).

Fuente: CAMACOL, Hoja de ruta de IA, 2026

+9%

sube en promedio el presupuesto de obra por problemas de coordinación entre contratistas.

Fuente: Dodge Construction Network, 2024 (EE. UU. y Canadá)

10%

del margen de utilidad anual se pierde en promedio por problemas de coordinación en obra.

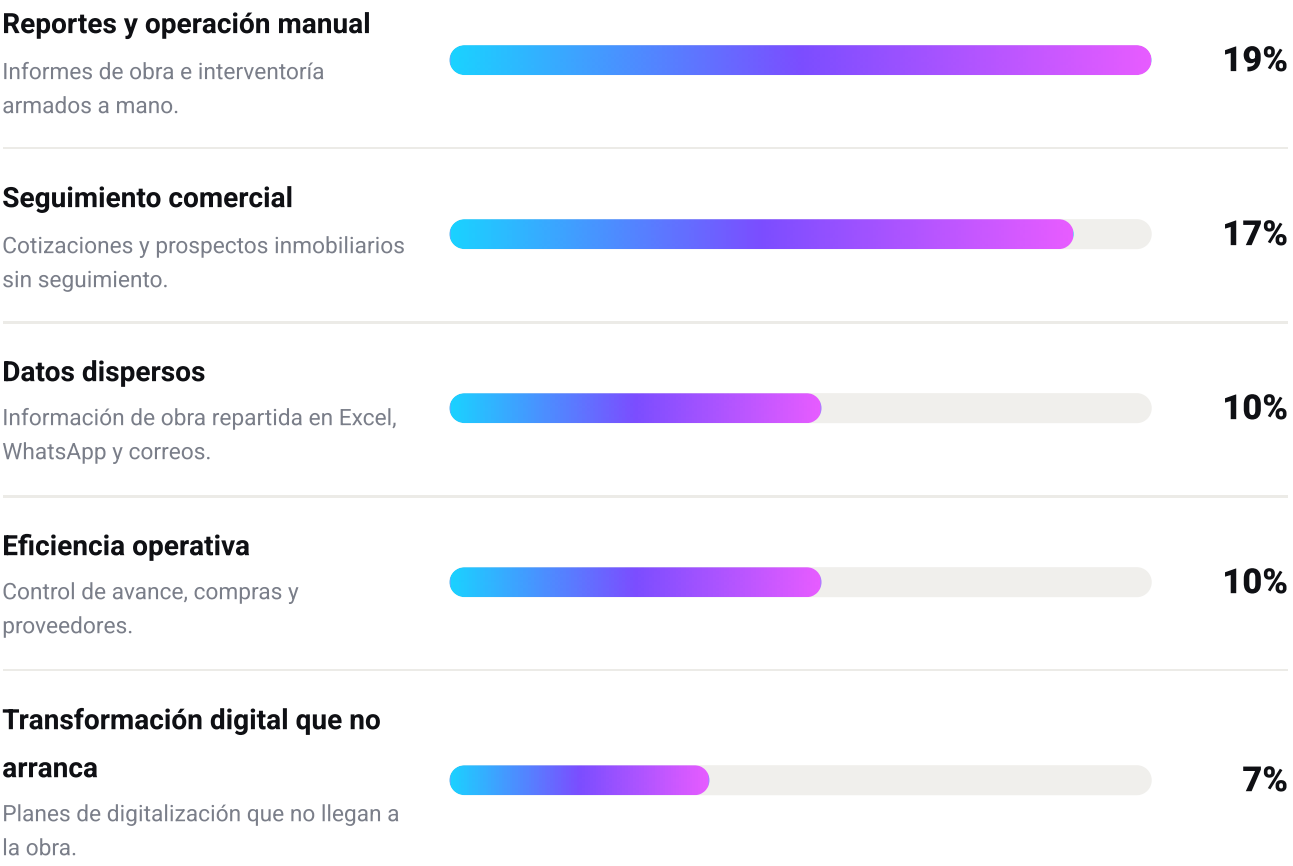
Fuente: Dodge Construction Network, 2024 (EE. UU. y Canadá)

Cómo leer estas cifras

Las cifras marcadas «global» vienen de estudios fuera de LATAM y sirven como referencia de dirección, no como promesa. Los casos de empresas son resultados reportados por ellas mismas. Tu retorno depende de tus volúmenes: calcúlalo en el capítulo 04.

Los dolores de 42 líderes de construcción e ingeniería.

Clasificamos los perfiles y publicaciones públicas de LinkedIn de 42 líderes de construcción e ingeniería (62% de LATAM) según los dolores que expresan o que se infieren de su cargo y su empresa; 5 los expresan de forma explícita. Porcentaje de perfiles con cada dolor (uno puede tener varios):



35

de los 42 perfiles analizados tienen poder de decisión (dueños, gerentes, directores, VP).

La señal más fuerte

En varias de las empresas analizadas encontramos vacantes abiertas para tareas operativas como estas. Antes de abrir otra vacante, vale la pena preguntarse qué parte de ese trabajo puede hacer un agente de IA supervisado.

03 · LOS 6 AGENTES QUE CONVIENE MONTAR PRIMERO

Empieza por donde más duele.

Ordenados por retorno típico y facilidad de implementación. Cada agente trabaja por WhatsApp, voz o correo, conectado a tus sistemas, y lo supervisa una persona.

AGENTE	QUÉ HACE	CANALES Y SISTEMAS	TIEMPO TÍPICO
Informes de obra e interventoría	Consolida bitácora, fotos y cantidades y deja el informe listo para firma.	WhatsApp · Drive · PDF	2–4 semanas
Control de avance y presupuesto	Compara avance real contra plan y presupuesto y alerta desviaciones.	Excel · ERP · Alertas	2–4 semanas
Ventas inmobiliarias	Atiende interesados por WhatsApp, califica y agenda visitas a sala de ventas.	WhatsApp · CRM · Calendario	4–6 semanas
Seguimiento de cotizaciones	Persigue propuestas de diseño y obra hasta la firma.	CRM · Correo	4–6 semanas
Proveedores y documentos	Pide y valida pólizas, certificados y facturas de contratistas.	Correo · OCR	4–6 semanas
Atención a compradores	Responde estado de pagos, escrituración y postventa de vivienda.	WhatsApp · Fiducia	4–6 semanas

Tiempos estimados para un primer despliegue en producción. Dependen de la calidad de los datos y del acceso a los sistemas.

04 · CALCULA EL RETORNO CON TUS NÚMEROS

¿Cuántas horas cuesta el informe de obra?

El retorno lo pones tú: llena la columna en blanco con tus datos. Usa supuestos conservadores; es mejor quedarse corto que inflar el caso.

VARIABLE		TU DATO	EJEMPLO
Obras activas	A	_____	Ej.: 6
Horas semanales de informe por obra	B	_____	Ej.: 6
Costo de una hora del residente (COP)	C	_____	Ej.: 45.000
% del trabajo que hace el agente	D	_____	Ej.: 60%

Ahorro mensual = A × B × 4,3 × C × D

Ejemplo ilustrativo: 6 × 6 × 4,3 × 45.000 × 60% = $4.179.600 al mes

Del ahorro al periodo de recuperación

Divide el costo de implementación entre el ahorro mensual: ese es el número de meses en que recuperas la inversión. Como referencia, IDC estima un retorno de US$3,7 por cada dólar invertido en IA generativa, y que las empresas empiezan a obtener valor en unos 13 meses (IDC para Microsoft, 2024).

Lo que no entra en la cuenta

Clientes que no se van, respuestas fuera de horario y el tiempo que tu equipo dedica a trabajo de más valor. Son reales, pero difíciles de medir antes de empezar: déjalos como beneficio adicional.

05 · HOJA DE RUTA DE 90 DÍAS

De la idea a un equipo de agentes medido.

Días 1–2

Diagnóstico y demo

Elegimos el proceso con más retorno — normalmente «informes de obra e interventoría» — y te mostramos el agente funcionando con tus datos.

Días 3–15

Primer agente (MVP)

Conectamos canales y sistemas, cargamos reglas y conocimiento, y probamos con casos reales.

Días 16–45

Producción y medición

El agente atiende casos reales con supervisión humana. Medimos la línea base contra el después.

Días 46–90

Segundo y tercer agente

Con el retorno medido, sumamos «control de avance y presupuesto» y «ventas inmobiliarias», y un tablero de resultados para la gerencia.

Tres reglas para que funcione

1. Un agente, una métrica. Si no se puede medir, no es el primero.
2. Siempre con una persona al lado: el agente escala lo que no debe resolver solo.
3. Datos primero. Si la información vive en Excel y WhatsApp, el primer paso es ordenarla.

06 · METODOLOGÍA Y FUENTES

Cómo hicimos este estudio.

Análisis propio. En noviembre de 2026 TDX clasificó 1.305 perfiles y publicaciones públicas de LinkedIn de líderes empresariales (61% de LATAM), 42 de ellos de construcción e ingeniería. Cada dolor se marcó como explícito (lo dice) o inferido (se deduce de su cargo y empresa). No publicamos nombres ni datos personales.

Cifras externas. Solo usamos fuentes primarias o notas oficiales de 2022 a 2026, y descartamos cifras muy citadas que no se pueden rastrear hasta su origen.

4% — CAMACOL, Hoja de ruta de IA, 2026. https://camacol.co/sites/default/files/2026-07/FINAL_IACAMACOL_21JUL_LOQ2.pdf

1,94/4 — CAMACOL, Hoja de ruta de IA, 2026. https://camacol.co/sites/default/files/2026-07/FINAL_IACAMACOL_21JUL_LOQ2.pdf

+9% — Dodge Construction Network, 2024 (EE. UU. y Canadá). https://www.construction.com/better-coordination-on-construction-projects-can-improve-a-contractors-profitability/

10% — Dodge Construction Network, 2024 (EE. UU. y Canadá). https://www.construction.com/better-coordination-on-construction-projects-can-improve-a-contractors-profitability/

US$3,7 — IDC para Microsoft, 2024 AI Opportunity Study. https://blogs.microsoft.com/blog/2024/11/12/idcs-2024-ai-opportunity-study-top-five-ai-trends-to-watch/

Muéstranos tu informe de obra. Te mostramos cómo se arma solo.

Diagnóstico gratuito y demo con tus datos en 48 horas · tdxcore.com · contact@tdxcore.com