TDX ››

ESTUDIO TDX · NOVIEMBRE 2026

IA en la manufactura de LATAM 2026

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

Seguimiento comercial	**29%**
Eficiencia operativa	**20%**
Reportes y operación manual	**20%**
Contratar y retener talento	**9%**

RESUMEN EJECUTIVO

Solo el 6,1% de la industria colombiana había adoptado IA.

Analizamos 66 perfiles públicos de LinkedIn de líderes de manufactura —47% de LATAM y 53 con poder de decisión— y cruzamos lo que encontramos con cifras públicas del sector.

Tres hallazgos:

1. **El dolor #1 es seguimiento comercial** (detectado en el 29% de los perfiles analizados). Cotizaciones a distribuidores sin seguimiento.
2. **6,1%** de las empresas industriales colombianas había adoptado IA (datos 2019–2020).
3. **Lo que más rinde primero es un agente de «seguimiento de cotizaciones».** Persigue cada cotización hasta la orden de compra y avisa al vendedor cuándo intervenir.

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

6,1%

de las empresas industriales colombianas había adoptado IA (datos 2019–2020).

12,7%

de las empresas colombianas usaba IA en 2025, según estimaciones; el promedio de América Latina es 9,1%.

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.

6,1%

de las empresas industriales colombianas había adoptado IA (datos 2019–2020).

Fuente: BID, nota técnica IDB-TN-3067, 2024

12,7%

de las empresas colombianas usaba IA en 2025, según estimaciones; el promedio de América Latina es 9,1%.

Fuente: CEPAL, Gestión de las transformaciones en una era de rupturas, 2026

+58%

de productividad en la planta de Lenovo en Monterrey con más de 60 soluciones digitales.

Fuente: Lenovo, comunicado oficial, 2025

11%

de sus ingresos pierden las 500 empresas más grandes por paradas no planeadas.

Fuente: Siemens, True Cost of Downtime 2024 (global)

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 66 líderes de manufactura.

Clasificamos los perfiles y publicaciones públicas de LinkedIn de 66 líderes de manufactura (47% 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):



53

de los 66 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
Seguimiento de cotizaciones	Persigue cada cotización hasta la orden de compra y avisa al vendedor cuándo intervenir.	CRM · Correo · WhatsApp	2–4 semanas
Atención a distribuidores	Responde disponibilidad, precios y estado de pedidos las 24 horas.	WhatsApp · ERP	2–4 semanas
Reportes de producción	Consolida producción, paradas y desperdicio, y entrega el informe del turno.	MES · Excel · Power BI	4–6 semanas
Cotizador técnico	Arma cotizaciones con tus listas de precios y reglas técnicas.	ERP · PDF	4–6 semanas
Pedidos e inventario	Cruza pedidos con inventario y alerta faltantes antes de comprometer fechas.	ERP · Alertas	4–6 semanas
Calidad documental	Organiza certificados, fichas técnicas y no conformidades.	Drive · Formularios	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

¿Cuánto vale una cotización que nadie persigue?

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
Cotizaciones abiertas al mes	A	_____	Ej.: 60
% que hoy queda sin seguimiento	B	_____	Ej.: 40%
% que se recupera con seguimiento	C	_____	Ej.: 10%
Valor promedio de la orden (COP)	D	_____	Ej.: 15.000.000

Venta recuperada al mes = A × B × C × D

Ejemplo ilustrativo: 60 × 40% × 10% × 15.000.000 = $36.000.000 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 «seguimiento de cotizaciones» — 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 «atención a distribuidores» y «reportes de producción», 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), 66 de ellos de manufactura. 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.

6,1% — BID, nota técnica IDB-TN-3067, 2024. https://publications.iadb.org/es/la-difusion-de-la-inteligencia-artificial-en-una-economia-emergente-evidencia-nivel-de-la-empresa

12,7% — CEPAL, Gestión de las transformaciones en una era de rupturas, 2026. https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/00acffe8-5d47-40b7-9156-595da4ec8f85/content

+58% — Lenovo, comunicado oficial, 2025. https://csrwire.com/press-release/lenovo-recognized-again-global-manufacturing-leadership-world-economic-forum/

11% — Siemens, True Cost of Downtime 2024 (global). https://assets.new.siemens.com/siemens/assets/api/uuid:1b43afb5-2d07-47f7-9eb7-893fe7d0bc59/TCOD-2024_original.pdf

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 tus cotizaciones abiertas. Te mostramos cuáles recuperar primero.

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