

ZACUA VENTURES

LEONARD
POWERED BY VINCI

AMERICA LATINA

El Futuro Tecnológico en la Construcción

Una visión integral del panorama de la tecnología aplicada a la construcción en América Latina — dirigida a fundadores, inversionistas y empresas de la región o que buscan ingresar a ella.

US$709MM
TAMAÑO DE LA INDUSTRIA

250+
STARTUPS IDENTIFICADAS

zacuaventures.com | Leonard.vinci.com

Realizado en alianza por

Zacua Ventures es un fondo de capital de riesgo (venture capital) en etapas tempranas, enfocado en inversiones en el *Built Environment* a escala global.

Contamos con el respaldo de empresas internacionales líderes del sector y generamos valor para nuestros socios y emprendedores mediante el acceso a un ecosistema único y conocimientos estratégicos sobre tendencias globales emergentes.

ZACUA VENTURES

VINCI es un líder global en concesiones, soluciones energéticas y construcción, con presencia en más de 120 países y una actividad de 4.200 millones de euros en América Latina.
Leonard es la plataforma de innovación y prospectiva de VINCI, dedicada a apoyar y conectar a los innovadores que están construyendo el futuro de la construcción, los servicios energéticos y la movilidad.

LEONARD POWERED BY VINCI

"Last Week in ConTech" es un boletín semanal que reúne las noticias más relevantes del ecosistema de tecnología para la construcción. Incluye información sobre financiación de startups, movimientos de la industria, cambios regulatorios, señales del mercado y tendencias emergentes en los sectores AEC (Arquitectura, Ingeniería y Construcción) y del *Built Environment*.

Last Week in ConTech

Quienes hicieron posible el informe

Nuestro agradecimiento a todas las organizaciones que contribuyeron al informe a través de entrevistas…

… y muchos otros expertos que nos apoyaron de forma anónima. ¡Gracias!

Índice

01 Resumen ejecutivo – ¿Por qué ahora?

02 América Latina y la Industria de la Construcción

03 La Oportunidad de la Tecnología en la Construcción

04 Panorama del Capital de Riesgo en América Latina

05 Aspectos Clave para que los Fundadores Ingresen al Mercado

06 Implicaciones para Empresas y Fondos de Capital de Riesgo Corporativo (CVCs).

07 La brecha de Gobernanza

08 Perfiles de Países

Resumen ejecutivo

La industria de la construcción en América Latina se encuentra en un punto de inflexión

sector de

US$ 709MM

La industria de la construcción en América Latina representa un sector de US$709 mil millones, impulsado por una demanda estructural.
Un déficit habitacional de 70 millones de personas, la creciente brecha de infraestructura, el auge del *nearshoring* y una tendencia de urbanización que llevará al 89% de la población a vivir en ciudades para 2050 están impulsando y **aumentando la demanda y creando una de las oportunidades de mercado más atractivas para la adopción de tecnología**.

La brecha de digitalización de la región es la oportunidad. La construcción en América Latina continúa siendo una de las industrias menos digitalizadas del mundo, lo que representa un gran potencial para la tecnología que funciona aquí.

70%
entregas tarde

El **70%** de los contratistas generales y desarrolladores entregan los proyectos con retraso.

40-60%
informalidad laboral

La informalidad laboral varía entre el **40%** en Brasil y el **60%** en Colombia y México.

122M sin acceso
a servicios bancarios

122 millones de personas en la región carecen de acceso a servicios bancarios tradicionales.

Las cadenas de suministro son poco transparentes, dependen de las relaciones personales y funcionan en gran medida fuera de línea. Los ciclos políticos son más cortos que los plazos de los proyectos de construcción. Los fundadores e inversionistas que entienden estas condiciones estructurales no intentan rodearlas; construyen sus proyectos a partir de ellas.



*fuente: mordorintelligence

Resumen ejecutivo

Lo que encontramos

Ecosistema incipiente pero en crecimiento

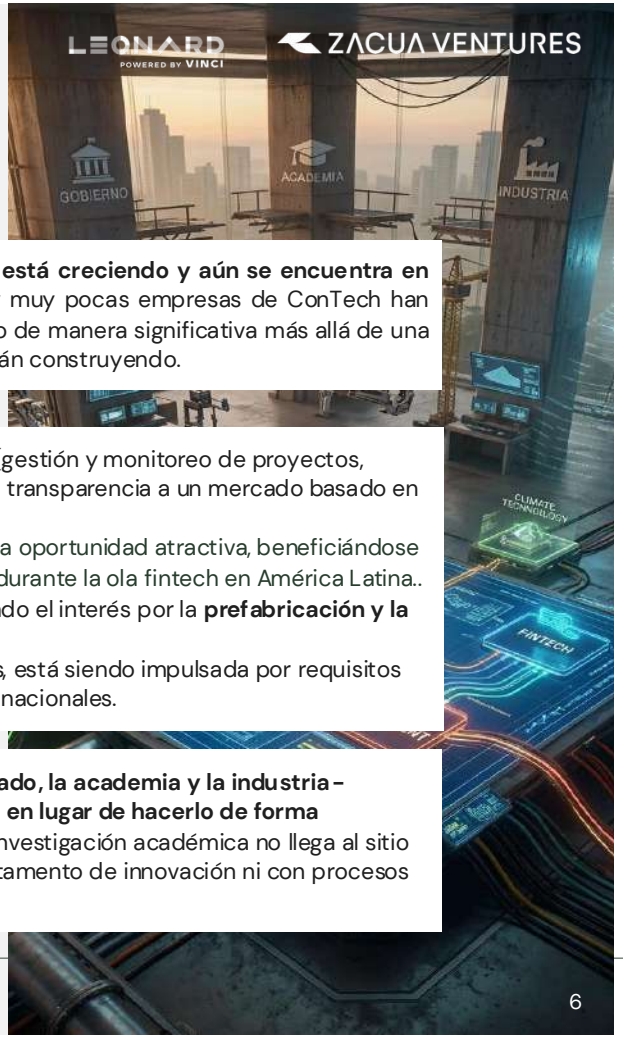
El ecosistema de tecnología para la construcción en América Latina **es real, está creciendo y aún se encuentra en una etapa temprana**. El capital está concentrado en las primeras etapas, y muy pocas empresas de ConTech han logrado hasta ahora una salida de referencia (*benchmark exit*) o han avanzado de manera significativa más allá de una Serie B. Los caminos de crecimiento y los precedentes de *exits* todavía se están construyendo.

Enfoque en la obra e innovación integral

- Históricamente, el enfoque ha estado en **soluciones para el sitio de obra** (gestión y monitoreo de proyectos, operaciones en obra…), así como en **plataformas de compras** que aportan transparencia a un mercado basado en relaciones y, en gran medida, fuera de línea.
- El **fintech** aplicado a la cadena de valor de la construcción sigue siendo una oportunidad atractiva, beneficiándose de la infraestructura y el conocimiento de los inversionistas desarrollados durante la ola fintech en América Latina..
- La falta de mano de obra y la necesidad de vivienda asequible han impulsado el interés por la **prefabricación y la construcción modular**, aunque su adopción sigue siendo limitada.
- **La sostenibilidad** aún no ha ganado suficiente impulso y, en muchos casos, está siendo impulsada por requisitos normativos y de cumplimiento por parte de instituciones y empresas multinacionales.

Una gobernanza de la innovación fragmentada

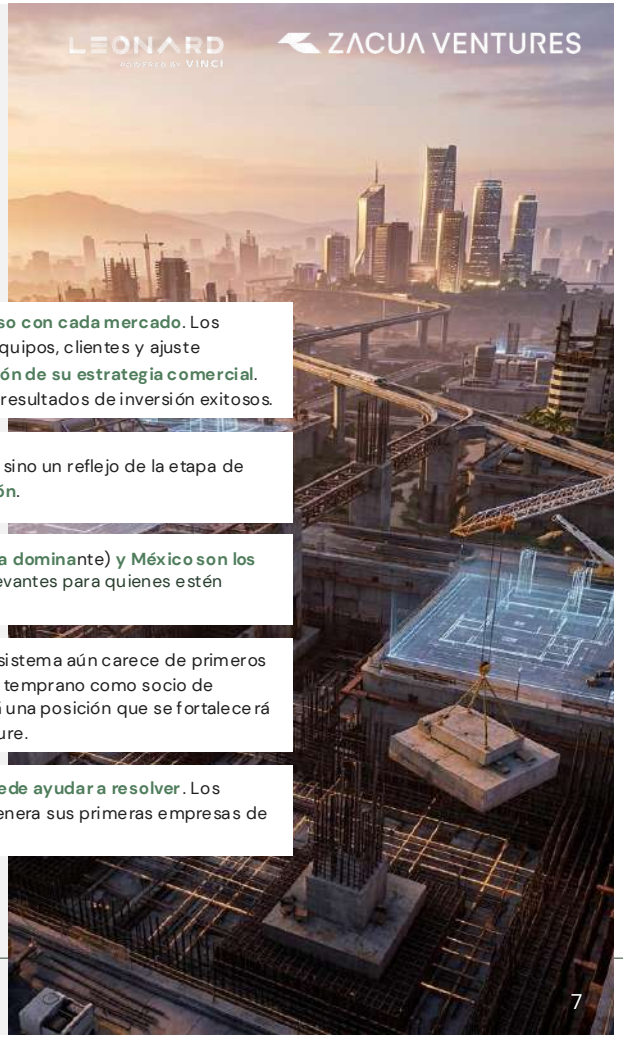
Los tres actores que impulsan la innovación en los mercados maduros -**el Estado, la academia y la industria- existen en América Latina, pero operan en gran medida de manera paralela en lugar de hacerlo de forma coordinada**. La contratación pública no recompensa el riesgo tecnológico, la investigación académica no llega al sitio de obra y la mayoría de las empresas constructoras no cuentan con un departamento de innovación ni con procesos internos para evaluar la adopción de nuevas tecnologías.



Resumen ejecutivo

Lo que significa

La ejecución importa más que el producto	Para los fundadores, **LatAm recompensa el conocimiento local, la paciencia y el compromiso con cada mercado**. Los problemas pueden repetirse entre países, pero el *go-to-market* requiere adaptación local: equipos, clientes y ajuste producto-mercado propios.. Las empresas que triunfen serán aquellas con la **mejor ejecución de su estrategia comercial**. Dado el tamaño del mercado, la expansión a múltiples países suele ser necesaria para lograr resultados de inversión exitosos.
La infraestructura de inversión sigue emergiendo	Para los inversionistas, la ausencia de empresas Serie B no representa un límite permanente, sino un reflejo de la etapa de desarrollo en la que se encuentra el ecosistema. **El primer gran *exit* cambiará la conversación**.
El capital sigue la madurez del mercado	La concentración de capital también refleja la madurez del ecosistema: **Brasil (el ecosistema dominante) y México son los mercados principales,** mientras que Argentina, Colombia y Chile ofrecen oportunidades relevantes para quienes estén dispuestos a profundizar.
Las empresas pioneras obtienen ventaja	Para Los corporativos, **la ventana para dar forma a este mercado está abierta ahora**. El ecosistema aún carece de primeros clientes confiables, pilotos estructurados y casos de referencia. Una empresa que se mueva temprano como socio de diseño, cliente referente o inversionista (LP) en un fondo especializado del sector, construirá una posición que se fortalecerá con el tiempo y será mucho más difícil y costosa de alcanzar a medida que el mercado madure.
Cinco años decisivos	**La industria de la construcción se encuentra en un punto de inflexión que la tecnología puede ayudar a resolver**. Los próximos cinco años determinarán si la tecnología para la construcción en América Latina genera sus primeras empresas de éxito excepcional a gran escala.



Para quién es este informe

Una guía para quienes están entrando al ecosistema de tecnología para la construcción en LatAm y contribuyendo a su desarrollo.

Fundadores

Desarrollando tecnología para la construcción en el mercado de LatAm.

Este informe destaca dónde están los problemas más profundos, qué categorías reciben menos inversión y qué consideraciones de entrada al mercado (*go-to-market*) son necesarias.



Inversionistas

Invirtiendo capital en o alrededor del sector de la construcción en LatAm.

Este informe muestra la madurez del ecosistema, las brechas de financiamiento, las fuerzas estructurales que impulsan la oportunidad, dónde comenzar a buscar y con quién conectarse.



Corporativos

Ingresando o expandiéndose en la región como desarrollador, contratista general (GC), empresa de materiales o actor del sector de la construcción.

Este informe compartirá las dinámicas del mercado, las realidades de las alianzas y qué conocimiento local se requiere para utilizar la innovación como motor de ventaja competitiva.



Este informe mapea este panorama en toda la región, basándose en investigación primaria y entrevistas con fundadores, inversionistas, actores de la industria, academia y asociaciones gremiales, además de un mapa de mercado con más de 250 startups de tecnología para la construcción.



02

Contexto de LatAm y la industria de la Construcción

Demografía | PIB | Desigualdad | Déficit habitacional | Tamaño de la industria y sectores

667 millones de habitantes y creciendo

América Latina en cifras



33
países en la región

3er
Bloque económico más grande por PIB

81%
población urbana

31 años
edad media

Joven, urbana y económicamente activa

Perfil demográfico comparado con economías desarrolladas

El perfil demográfico más joven en comparación con las economías desarrolladas refleja una mayor actividad económica a largo plazo, una mayor demanda de construcción e infraestructura y un mercado potencial más amplio para soluciones.

También muestran una mayor apertura a la adopción de tecnología, con expectativas básicas sobre cómo estas pueden utilizarse para realizar el trabajo, creando condiciones más favorables para su implementación.

Comparación de edades medias



*Los datos corresponden a América Latina y el Caribe. Fuente: Geo Factbook.

Construcción: una industria de más de US$709 mil millones

Aporte económico y distribución por país



Fuente: mordorintelligence

Un mercado fragmentado e informal

Las características estructurales que definen la oportunidad

FRAGMENTADO

258 mil

Empresas de construcción en Brasil, México y Argentina.
El **mercado está compuesto principalmente por pequeñas y medianas empresas**, y ningún actor individual tiene suficiente participación para estandarizar el sector o definir el ritmo de adopción tecnológica.

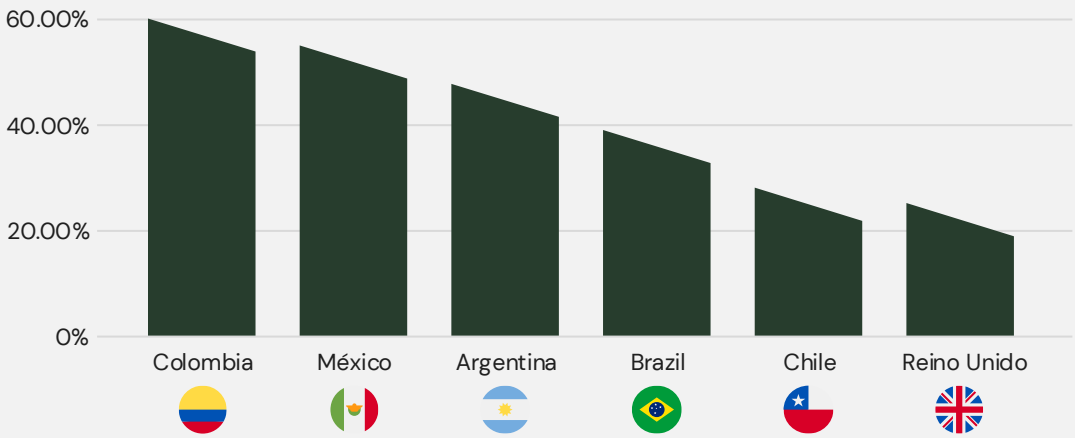
INFORMAL

25-60%

de la **fuerza laboral en construcción opera en la informalidad**, sin contratos, protección laboral ni seguridad social.

Son contratados día a día, lo que dificulta la capacitación y la adopción de nuevas herramientas y procesos.

Tasa total de informalidad laboral (% del total de la fuerza laboral)



Fuente: Informe Atlántico Digital 2022

Esta brecha es tanto un desafío estructural como la principal oportunidad para la tecnología en la construcción en la región.

La complejidad exige conocimiento local

Tres realidades que definen cómo abordar este mercado

Inestabilidad política y macroeconómica



Los ciclos de gobierno son más cortos que los plazos de construcción.

Cada transición implica cambios en tasas de interés, valores de las monedas y compromisos de gasto, lo que redefine la economía de los proyectos.

Estos factores son considerados por quienes estructuran préstamos bancarios, y los prestamistas tradicionales suelen evitar otorgar crédito a pymes sin historial comprobado.

LatAm no es solo Un mercado



Los problemas pueden ser similares, pero la estrategia de *go-to-market* no.

Aunque existe un idioma común en gran parte de LatAm, la terminología de construcción varía por país y cada uno requiere equipos y soporte al cliente.

En obra, además, muchos trabajadores usan lenguas locales, lo que genera una desconexión con la oficina. La contextualización regional es clave.

Una industria aún por digitalizar



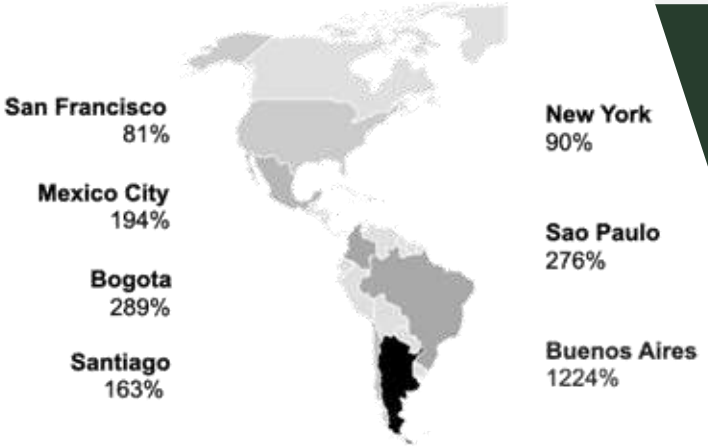
A pesar del tamaño del mercado, la construcción es una de las industrias menos digitalizadas a nivel global, y en LatAm el rezago es aún mayor.

Hace pocos años, el 70% de los pequeños distribuidores en la región no tenía correo electrónico, lo que obligó a las empresas a desarrollar alfabetización digital básica en sus clientes.

El uso de teléfonos Android de bajo costo y WhatsApp es predominante, convirtiéndose en el “sistema operativo” de la obra.

Crisis de vivienda a gran escala

Financiar una vivienda requiere más que el salario mensual promedio en las ciudades principales de LatAm.



Pago de hipoteca como % del ingreso (ciudades seleccionadas, 2023)

45%
de la población no tiene acceso a una vivienda digna.

50M
de personas viven principalmente en pisos de tierra.

1 de cada 5 personas
vive en asentamientos informales.

"Invasiones" o *"favelas"* son asentamientos informales o irregulares creados por la ocupación ilegal de tierras, que suelen presentar hacinamiento, tenencia insegura, acceso limitado a servicios básicos e infraestructura deficiente.

Fuente: Habitat for Humanity

Profunda desigualdad detrás del crecimiento

Distribución del ingreso y pobreza en la región

8,5%
del ingreso total representado por la mitad más pobre



29%
tasa de pobreza por ingresos



11%
de pobreza extrema



54%
de población de bajos ingresos



Estas condiciones generan una amplia variación en la calidad de la vivienda, el acceso a servicios públicos, la inclusión digital y los servicios financieros.

Fuente: CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe, World Inequality Lab (World inequality report)

Vivienda con respaldo gubernamental y sector comercial emergente

Esquemas de subsidios en la región

Minha Casa, Minha Vida (Brasil) 	Lanzado en 2009, pausado y reformulado entre 2019 y 2022 y relanzado en 2023. Ofrece subsidios y financiamiento escalonados según el nivel de ingresos de los hogares de bajos ingresos.
Mi Casa Ya (Colombia) 	Lanzado en 2015 y suspendido para nuevas solicitudes en diciembre de 2024 por restricciones presupuestarias. Beneficiaba a hogares de bajos ingresos mediante subsidios para la cuota inicial y cobertura de tasas de interés en vivienda urbana nueva, con elegibilidad basada en ingresos y vulnerabilidad
Infonavit (México) 	Institución de financiamiento habitacional del sector formal, financiada con aportes patronales y pagos vinculados a la nómina. Administra el ahorro para vivienda de los trabajadores y otorga créditos para compra, construcción o mejoramiento de vivienda.
Subsidio DS1/DS19 (Chile) 	Apoya a hogares de ingresos medios en la compra de vivienda nueva o usada, mientras que el DS19 combina subsidios e incentivos al desarrollo para proyectos de integración social en zonas urbanas bien localizadas.

Bienes raíces comerciales

Los bienes raíces comerciales están emergiendo como un sector de crecimiento relevante en la región, impulsados por la recuperación de la demanda de oficinas y por la adopción de modelos de trabajo híbridos y flexibles.

Esta tendencia está redefiniendo las necesidades de los ocupantes y el enfoque de desarrollo de nuevos proyectos en las principales ciudades de la región.

US$494M | Valor del mercado de coworking y espacios flexibles en 2023

US$1,56MM | Valor estimado para 2030, con tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 17,8%

Fuente: NSMC

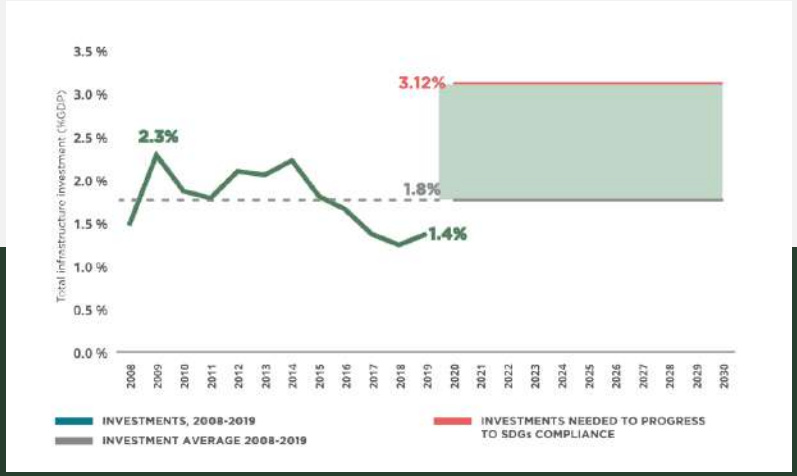
La inversión en infraestructura alcanza niveles históricos

Inversión regional en 2024 y la brecha pendiente.

US$ 15,4 mil millones

en inversión en infraestructura en 2024, el nivel más alto registrado





La infraestructura petrolera de Venezuela está emergiendo como una cartera de proyectos de construcción, con EE. UU. apuntando a más de US$ 100 mil millones. El crecimiento de la capacidad requerirá oleoductos, instalaciones de procesamiento, infraestructura portuaria e inversión en redes eléctricas a gran escala.

Fuente: Datos de América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo Wood Mackenzie

Las APP como respuesta a la brecha de infraestructura

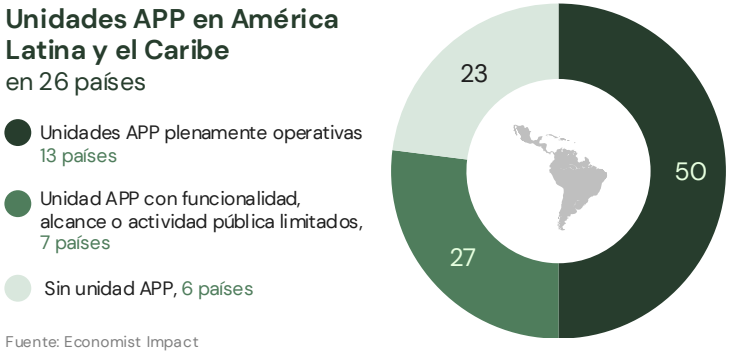
Las asociaciones público-privadas se consolidan como el principal mecanismo de ejecución.

Modelo de concesión de Asociación Público-Privada (APP)

La brecha de infraestructura se está cerrando mediante inversión pública y APP. Las concesiones APP suelen tener una duración de 20 a 25 años, permitiendo la participación de capital privado a cambio de ingresos por peajes y reduciendo la presión sobre las finanzas públicas.

Este modelo ha ganado relevancia, con 640 proyectos y US$ 160 mil millones en financiamiento registrados entre 2014 y 2023, un incremento del 14% frente a los US$ 141 mil millones registrados entre 2011 y 2020. Su mayor actividad se concentra en transporte (37%) y energías renovables (36%), seguidos por energía no renovable (16%), agua y gestión de residuos (6%) e infraestructura social (4%).

Unidades APP en América Latina y el Caribe
en 26 países



Fuente: Economist Impact

Ejemplos de leyes y lineamientos actualizados

Belice

2021: Una nueva política de APP formalizó los contratos de asociaciones público-privadas dentro de los procesos de contratación pública, creó una unidad APP y simplificó los procesos regulatorios y lineamientos aplicables a estos proyectos.

Ecuador

2023: Se aprobaron nuevas actualizaciones al marco regulatorio de APP en junio y diciembre. Además, se publicaron diversas guías procedimentales para APP, aportando mayor claridad a los procesos de estructuración y desarrollo de proyectos.

Guatemala

2021: Se publicó el nuevo Manual de Iniciativas para el Desarrollo de Infraestructura Económica, que sirve como guía de implementación para proyectos APP.

Fuente: Economist Impact y Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Datos para América Latina y el Caribe.

Industrial: el nearshoring está redefiniendo el mapa

México lidera los beneficios de la reconfiguración de las cadenas de suministro gracias a su cercanía con Estados Unidos.

US$100MM En exportaciones adicionales a EE.UU. si se materializa "todo el potencial" del nearshoring

30% de la red vial federal carece de capacidad para mantener un flujo vehicular estable.

2.3x Crecimiento de los parques industriales (2010-2023)

US$4,2MM Inversión en parques industriales (2025)

El **60%** de las exportaciones mexicanas se originan en estados fronterizos con EE.UU.: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.

Brasil es un mercado paralelo emergente. Su sector de construcción industrial registra una creciente demanda de almacenes, plantas de producción de baterías y centrales de energía limpia, impulsado por incentivos fiscales gubernamentales para la modernización industrial



Limitaciones estructurales para materializar plenamente el potencial del nearshoring

- Brechas de infraestructura: en carreteras, ferrocarriles, aduanas y cruces fronterizos.
- La oferta energética (generación y transmisión) enfrenta presión y falta de inversión.
- Necesidad de aprox. 600 mil trabajadores técnicos adicionales.
- Desafíos de seguridad que elevan costos y limitan la fuerza laboral.
- Aumento salarial y fortalecimiento del peso reducen la ventaja en costos

Fuente: NSMC

03

La oportunidad de la tecnología en la construcción

A Diseño, factibilidad y pre-construcción

B Cadena de suministro y equipamiento

C Financiamiento

D Operaciones en sitio y gestión Administrativa

E Prefabricación y construcción industrializada/fuera de Obra

F Sostenibildad

“Una industria de US$ 709 mil millones sin un líder tecnológico claro. Todavía.

Este es el momento de hacer que el sector de la construcción sea más productivo, más eficiente y más sostenible."



– Margarita de la Peña, Directora para EE. UU. y LatAm en Zacua Ventures



¿Dónde está el mercado hoy y por qué ahora?

Una industria que opera a base de lápiz y papel, Excel y WhatsApp



La mayoría de las empresas **operan con Excel y procesos manuales,** sin una expectativa básica de que la tecnología deba formar parte de la planeación, gestión o entrega de los proyectos.



La comunicación y coordinación en la obra **dependen principalmente de WhatsApp y llamadas,** operados a través de dispositivos Android de gama baja con almacenamiento limitado.



La ciclicidad de los proyectos, los plazos prolongados, los riesgos de ejecución y los largos periodos de retorno hacen que los **prestamistas sean cautelosos al financiar** a los actores de la cadena de valor.



La mayoría de las empresas **no cuentan con un equipo de innovación** ni con un canal interno para evaluar nuevas tecnologías; por lo tanto, el equipo de ventas debe cultivar y desarrollar esta relación de manera directa.

BAJO

La construcción es una de las industrias menos digitalizadas a nivel global, y LatAm registra una brecha aún mayor.

POR QUÉ AHORA

Factores de impulso estructural

La convergencia de tendencias estructurales está impulsando la demanda de construcción en LatAm, generando a su vez la necesidad de innovación y soluciones digitales.

01

02

03

04

05

Dinámicas clave del mercado

Crecimiento demográfico y urbanización



El 81% de la población vive en centros urbanos, cifra que aumentará al 89% para 2050. La edad promedio es de 31 años, frente a los 44 años en Europa Occidental.

Déficit de vivienda a gran escala



Se necesitan aproximadamente 23 millones de viviendas, mientras que 46 millones de personas habitan hogares inadecuados. Las ciudades enfrentan una gran presión debido a que la densidad satura la infraestructura.

Nearshoring y gasto en infraestructura



La reestructuración de las cadenas de suministro de EE. UU. está impulsando la construcción industrial en México, donde los parques industriales han crecido 2.3x desde 2010, mientras que Brasil comienza a mostrar un impulso relevante.

Una nueva generación de emprendedores



El surgimiento de fundadores egresados de las mejores universidades de ingeniería de la región, sumado a un ecosistema de capital de riesgo *(VC)* ya maduro en Brasil, está impulsando el crecimiento de nuevas *startups*.

La IA como acelerador de la adopción tecnológica



La IA está abriendo la oportunidad para crear soluciones adaptadas a la forma en que opera LatAm. Copilotos integrados a WhatsApp, visión artificial para el monitoreo de obras y analítica predictiva están desbloqueando nuevos casos de uso y rutas de adopción que antes eran imposibles gracias a su facilidad de uso.



03A

Diseño, factibilidad y pre-construcción

Diseño, factibilidad y pre-construcción



BIM el pilar de innovación para el diseño.	Históricamente, la fase de diseño convergió en BIM mediante fuertes inversiones corporativas y mandatos gubernamentales. **El resultado:** un ecosistema creciente de *startups* que optimizan y desarrollan soluciones sobre sus flujos de trabajo.
Nuevas fronteras en estudios de factibilidad y diseño	La ola de IA está desbloqueando casos de uso que van más allá de BIM. Surgen herramientas de diseño generativo para etapas tempranas, así como soluciones para acelerar el proceso de factibilidad: desde la selección del terreno y el estudio de mercado, hasta el análisis de precios y viabilidad financiera.
La propuesta de valor en pre-construcción varía según el perfil.	Los contratistas generales priorizan herramientas de medición y estimación; las ingenierías especializadas requieren soluciones específicas de diseño mecánico, eléctrico o estructural.
Muchos de estos casos de uso están aún en desarrollo en Latinoamérica.	Soluciones ya masificadas en otros mercados se encuentran en su etapa inicial en la región, pero su adopción crecerá al compartir las mismas problemáticas operativas.

Diseño, factibilidad & pre-construcción





03B

Cadena de suministro y equipamiento

Las cadenas de suministro en LatAm operan basadas en relaciones, no en datos y fuera de línea



Falta de claridad en precios, plazos de entrega impredecibles y **compras que se gestionan de forma analógica por relaciones personales**, no por comparativas de mercado, bajo un modelo predominantemente descentralizado.



Los costos de logística interna pueden superar al flete internacional debido al déficit de infraestructura vial, ferroviaria y portuaria, lo que además afecta los tiempos de entrega.



Hace unos años, el 70% de los **pequeños distribuidores no tenía correo electrónico ni presencia digital**. Fue necesario enseñar alfabetización digital antes de poder adoptar el comercio electrónico.



La autoconstrucción fragmenta la demanda en las redes de tiendas locales. Como las viviendas **se edifican por etapas**, los materiales se mueven en compras pequeñas y recurrentes **al por menor**, en lugar de pedidos al por mayor mediante canales formales.

52%

de los contratistas regionales debe anticipar la compra de materiales por la escasez de suministro y plazos de entrega poco confiables.

Fuente: Construcción 4.0: Estado y tendencias en Latinoamérica, Procore

Creciente popularidad de los mercados B2B



Plataformas B2B digitalizando el abastecimiento

Plataformas que consolidan la oferta y demanda de materiales: Integran proveedores verificados, aportan transparencia en precios y digitalizan la gestión de pedidos, transformando un mercado históricamente informal en un entorno visible y comparable.

Financiamiento comercial integrado en el flujo de abastecimiento

Algunas empresas están formalizando el rol del proveedor como prestamista **al integrar capital de trabajo en el flujo de abastecimiento**. Una plataforma que resuelve las compras y el financiamiento en simultáneo elimina las dos principales barreras de crecimiento para los contratistas PyME.

Agentes de IA automatizan las compras en ambas partes

Los agentes conectan a contratistas generales y proveedores para **automatizar tareas repetitivas**: cotización, ventas y despachos por un lado; abastecimiento, licitaciones y programación por el otro. Al mismo tiempo, ofrecen visibilidad en tiempo real sobre precios, plazos de entrega y demanda para ambas partes.

La logística se construye como una capa independiente

Integrar las entregas en la plataforma o desarrollar una infraestructura logística y de última milla dedicada para materiales y residuos, aportando visibilidad en los plazos de entrega y optimizando rutas y costos.

Startup: construex

IA especializada en compras de construcción, respaldada por la mayor plataforma digital de Latinoamérica.

El Problema

El Abastecimiento en la Construcción se basa en relaciones, llamadas y catálogos físicos. Debido a esto, los compradores carecen de una vía confiable para comparar proveedores o verificar precios.

La Solución

Construex, un mercado digital bilateral con IA, se integra simultáneamente en ambas partes del mercado:

- Los proveedores obtienen vitrinas digitales, digitalización de catálogos, generación de demanda y automatización de ventas.
- Los compradores acceden a una capa de abastecimiento con IA para la búsqueda de proveedores, comparación de costos y automatización de compras.

Transformando Proveedores en Empresas de IA

Construex presenta **los primeros agentes de venta con IA, especializados en 240 millones de productos de construcción.**

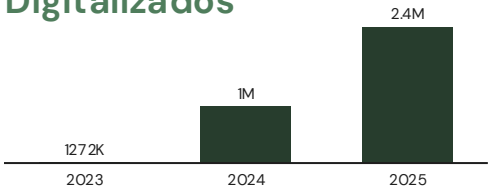
El Foso de Datos

Posee el mayor conjunto de datos de construcción en una industria históricamente tradicional. **Esta base de datos propia constituye un activo defensivo clave que respalda y potencia la capa de abastecimiento con IA.**

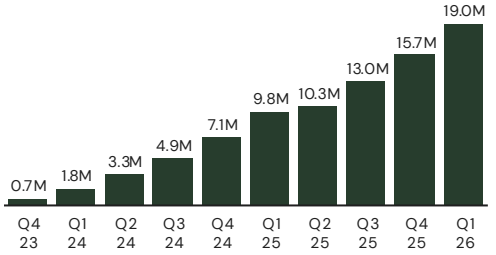
Cifras Clave

14 países	**USD67MM** (GMV)	**+2,4M** vendedores
+34mil proyectos	**+240,2M** SKUs	**86** países con datos de proveedores

Total de Proveedores Digitalizados



Evolución de Pedidos



El siguiente paso: inteligencia de maquinaria y flotas



Plataformas de alquiler y venta de maquinaria

Plataformas bilaterales que conectan a contratistas con propietarios de maquinaria (incluyendo modelos colaborativos para monetizar equipos inactivos en lugar de armar una flota desde cero). También abarca canales de compraventa de equipos usados.

Telemetría y análisis de flotas

Se implementa el rastreo GPS y la telemetría para propietarios y grandes contratistas con flotas propias o mixtas. Esto proporciona datos clave sobre **programación de mantenimiento, analítica de uso, paradas preventivas y monitoreo ESG**, facilitando los reportes y extendiendo la vida útil de los activos.

Gestión de inventarios y activos: un segmento independiente pero adyacente

Seguimiento de inventario en tiempo real mediante RFID, escaneo de códigos de barras y tecnología de gemelos digitales. Se enfoca en la gestión tras la llegada de materiales y equipos a la obra, reduciendo pérdidas y errores con los activos ya desplegados en el terreno.

Gestión administrativa para proveedores.

Las plataformas están desarrollando **herramientas de gestión administrativa** para las propias empresas de maquinaria ligera y pesada, automatizando procesos como la gestión de contratos, facturación y administración de clientes.

Cadena de suministro, equipos & maquinaria

Supply Chain

construex · BILDIN · NUQLEA · LATII · HippoBuild

EQUIP · MATSCANN · B2Builder · REM · easy supply · Tūl.

LANDAPP · BIMBAU · Egixia · Licify · riqra

ARMAFA · WeObra · Hubmine · YoConstruyo · GO TEMIS .COM · jelp

Equipment & Machinery

GRÚADIGITAL · RENDALOMAQ

dechmart · RETRI

GRUPO TUS MAQUINAS · SHARE MAQ

MAQU · RUEDATA · lizit

suplos · EarthTrack

Bilderit · wymaq



03C

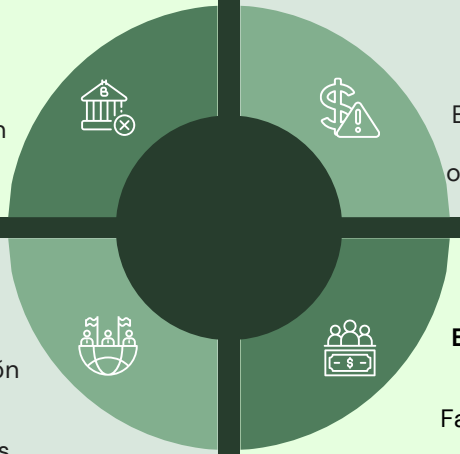
Financiamiento

La disponibilidad de financiamiento es el techo invisible

Por qué la banca se mantiene al margen

A pesar del enorme tamaño del mercado, las entidades financieras son cautelosas al financiar proyectos de construcción debido a su ciclicidad, plazos prolongados, riesgos inherentes y largos periodos de retorno.

Las medianas empresas y los pequeños operadores están ampliamente desatendidos por bancos reacios a otorgar créditos sin un historial financiero sólido.



Los proveedores como prestamistas de facto

El crédito comercial (30/60/90 días) convierte a los proveedores en financistas que asumen préstamos no garantizados.

Esto mantiene la continuidad de las obras, pero concentra el riesgo en el suministro y estanca a los pequeños operadores, obligados a cubrir facturas viejas con ingresos de proyectos nuevos.

Ciclos macroeconómicos y políticos combinados

Las cuentas por cobrar y por pagar se indexan a la inflación y al tipo de cambio, provocando variaciones continuas en los ingresos y costos reales.
Esto se complejiza con los ciclos políticos, donde las tasas de interés, las divisas y las regulaciones fluctúan entre administraciones, haciendo que los créditos vigentes trasciendan los periodos de gobierno.

La población no bancarizada

En América Latina, 122 millones de personas carecen de acceso a la banca convencional
.

Factores como la alta inflación, bajos ingresos, informalidad y la limitada educación financiera reducen el poder adquisitivo de los hogares. Esto hace que la planeación financiera a largo plazo sea casi imposible para familias de bajos recursos que aspiran a comprar una vivienda.

FinTech llega a la construcción: integrada, invisible y diseñada para cada proyecto



Finanzas integradas – Desde la gestión de compras hasta la operación del proyecto 	Una de las oportunidades más atractivas es **integrar crédito en la compra de materiales o equipos y en los sistemas operativos** (a medida que más datos de proyectos y clientes circulan por sus plataformas), proporcionando capital de trabajo al mercado mediano y pequeño.
Tecnología para hacer más seguro el financiamiento a proveedores 	Los proveedores actualmente asumen el riesgo crediticio informal en sus balances. Las empresas tecnológicas pueden **sacar esas cuentas por cobrar de sus libros o habilitarlos con evaluación crediticia y cobranza basadas en IA**, formalizando el crédito existente en las relaciones con proveedores.
Nuevas estructuras de capital para acceder a financiamiento 	Propiedad fraccionada, vehículos alternativos y sindicación digital conectan desarrolladores e inversionistas directamente. Una oportunidad temprana, con retos regulatorios, pero con gran potencial para liberar capital.
Acceso financiero B2C. 	La inclusión financiera para consumidores —bancarización, hipotecas y financiamiento de vivienda— ha sido el foco principal de las FinTech en Latinoamérica y seguirá creciendo, ampliando la base de compradores elegibles.

Fintech

B2B


CUB


makasi


Mango


andamio


Beelder


Lebane


Kontempo


D360


Altica


Toperty


PoliBit


dupla


LQN


TUSMAQUINAS
FINANCIA


Kustodia



03D

Operaciones en sitio y gestión administrativa

El Software PM es la capa más saturada del ecosistema



La mayor concentración histórica de innovación ha estado en el software de gestión de proyectos y las operaciones en obra.
Numerosas plataformas abordan el mismo problema central: coordinación de tareas, gestión de documentos y seguimiento del progreso en tiempo real.

El monitoreo de obra y la visibilidad remota dominan el mercado.

Las plataformas conectan a los gerentes de proyecto con la obra sin necesidad de estar allí mediante fotografía 360°, recorridos en el tiempo, levantamientos con drones y transmisión en vivo. La propuesta de valor es la documentación y el seguimiento del avance, pero los actores más sofisticados están incorporando IA para pasar **de una captura pasiva a una generación activa de información.**

La visión computacional y la IA representan la nueva capa de capacidades.

Más allá de capturar imágenes, algunas empresas utilizan **visión computacional para convertirlas en información útil**, con aplicaciones en seguridad, control de calidad y seguimiento de la resistencia del concreto según el avance de la obra.

Información DESDE y HACIA la obra.

Hasta ahora, la tecnología de obra principalmente **recopilaba datos del sitio**. La próxima evolución **enviará información de regreso a la obra**: cambios de diseño, órdenes de modificación e instrucciones de trabajo llegarán a los trabajadores en tiempo real mediante apps móviles y herramientas conectadas.

Startup: Spybee

Plataforma con IA para gestionar el avance de obra, transformando drones, cámaras 360°, time-lapse y WhatsApp en información inteligente en tiempo real.

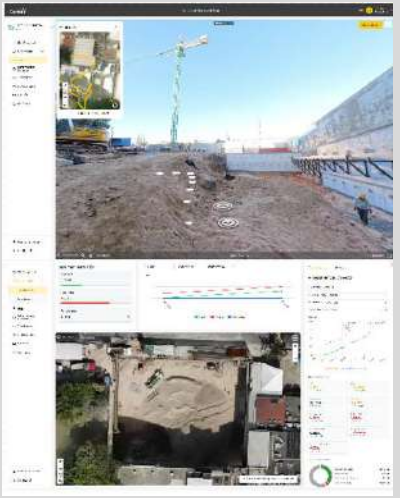
5

mercados activos en LatAm Colombia, México, Perú, Guatemala & Chile

40%

menos tiempo de gestión de proyectos dedicado a informes y seguimiento a contratistas

Fundada en 2021 • Julian Rico - Felipe Garzón • Julian Lozano
Primera inversión de Leonard en LatAm – Implementada en +21 proyectos del Grupo Vinci



El Problema

McKinsey: 70% de los proyectos en LatAm tienen retrasos o sobrecostos por falta de visibilidad en tiempo real, poca coordinación entre equipos y cero trazabilidad de la actividad diaria en obra.

La Solución

Spybee integra drones, cámaras 360°, time-lapse y capturas de WhatsApp en un gemelo digital alineado con BIM y el cronograma del proyecto, con agentes de IA que detectan retrasos antes de que afecten la ruta crítica..

01 Recopilación de datos mediante WhatsApp

Se integra en el canal de comunicación que ya usan los equipos de campo en LatAm: sin capacitación ni nuevas apps; los datos se capturan directamente donde ocurre la operación.

02 Vendemos resultados, no software

Competimos contra el costo de un ingeniero en campo, no contra una licencia de software. Nuestros ingenieros digitales implementan la solución y entregan resultados con un ROI definido contractualmente.

Los ERP y sistemas operativos son el próximo campo de batalla



Más allá de la visibilidad de obra, algunas startups están digitalizando el back office de contratistas generales, **desarrolladores y propietarios. La oportunidad no es solo saber qué pasa en obra, sino lograr una operación más coordinada, basada en datos y con control financiero**. Estas plataformas son más una infraestructura empresarial que simples herramientas de gestión.

La gestión interna es la nueva frontera

Pasar de la visibilidad en obra a digitalizar las **operaciones clave** de contratistas generales, desarrolladores y propietarios: contratos, tesorería, pagos a subcontratistas y reportes financieros.

Los ERP están siendo desplazados

Los grandes sistemas ERP tradicionales, comunes en otras regiones, siguen siendo poco relevantes en LatAm porque no fueron creados para las particularidades de la construcción local. Las startups están creando soluciones adaptadas a la construcción y al contexto de LatAm, con integración fluida en los flujos de trabajo existentes.

Arquitectura móvil y WhatsApp: una ventaja propia de LatAm

En una región donde **WhatsApp es el canal de comunicación principal**, las plataformas que incorporan procesos operativos en herramientas familiares logran una mayor adopción.

Startup: Lebane

Copiloto SaaS vertical para desarrolladores inmobiliarios y empresas de construcción

Crecimiento de 23x en dos años

De 14 clientes en el T1 de 2024 a 319 en el T1 de 2026

23x	36x	+26%
más clientes	más ingresos	solo en el último trimestre



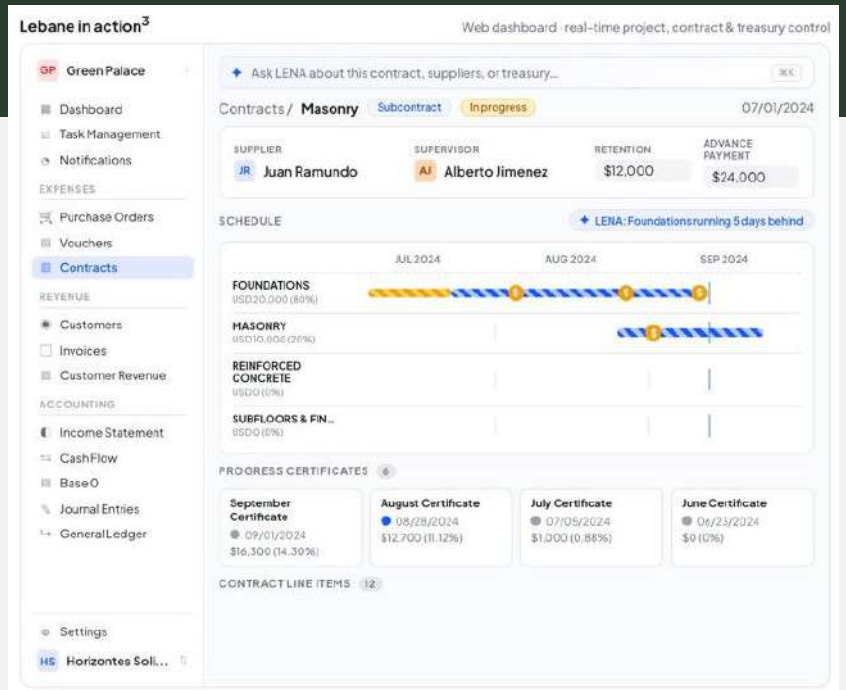
9 trimestres seguidos de crecimiento — cada trimestre superando al anterior

LENA

AI COPILOT

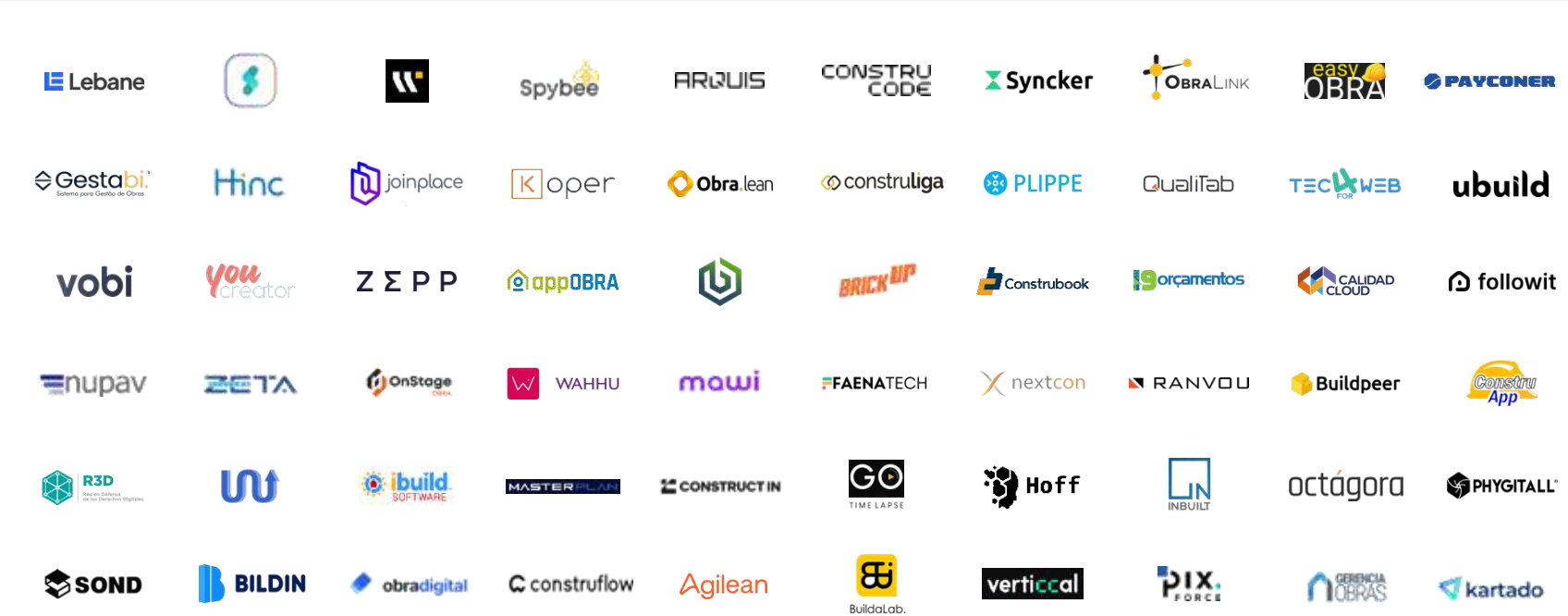
IA incorporada en todos los flujos de trabajo — desde el panel de control hasta WhatsApp.

- Información del panel de control
- Chat por WhatsApp
- Aprobaciones automáticas
- Reportes al instante



Base activa de clientes al cierre del trimestre, AR + MX. Ingresos indexados a la línea base del T1 2024 (= 1x). Captura de pantalla del producto — ilustrativa. Fuente: datos internos de Lebane, mayo de 2026.

Gestión de proyectos & inteligencia en obra



Escasez de talento e informalidad: impulsores de las soluciones para la fuerza laboral



La gestión de la fuerza laboral y la seguridad son la apuesta central

Las startups digitalizan cómo se asignan, supervisan y protegen los equipos de campo: control de tiempo y asistencia, gestión de tareas, cumplimiento HSE y dispositivos IoT que monitorean a los trabajadores en tiempo real.

Reclutamiento y conexión laboral

Plataformas que conectan trabajadores con contratistas o vacantes, ampliando el talento disponible y permitiendo crear y verificar perfiles laborales.

La llegada de la robótica

La autonomía temprana y los kits de modernización para equipos pesados están comenzando a implementarse, junto con robots diseñados para tareas muy específicas. Sin embargo, la adopción sigue siendo limitada: el costo frente a la mano de obra sigue siendo la principal barrera.

La tecnología como estrategia para retener talento joven

Herramientas móviles, formación en VR/AR y credenciales digitales que hacen más atractivas las carreras en construcción para una generación joven que, en general, percibe el sector como exigente, peligroso y poco atractivo.

Trabajadores y seguridad

Gestión de personal y Seguridad

TERRAND
prysmex
PIGNUS
SMARTBARREL
DRIXIT TECHNOLOGIES
CITY TROOPS by CityHeroes
Bitacora.io
Yoy
FICHAP

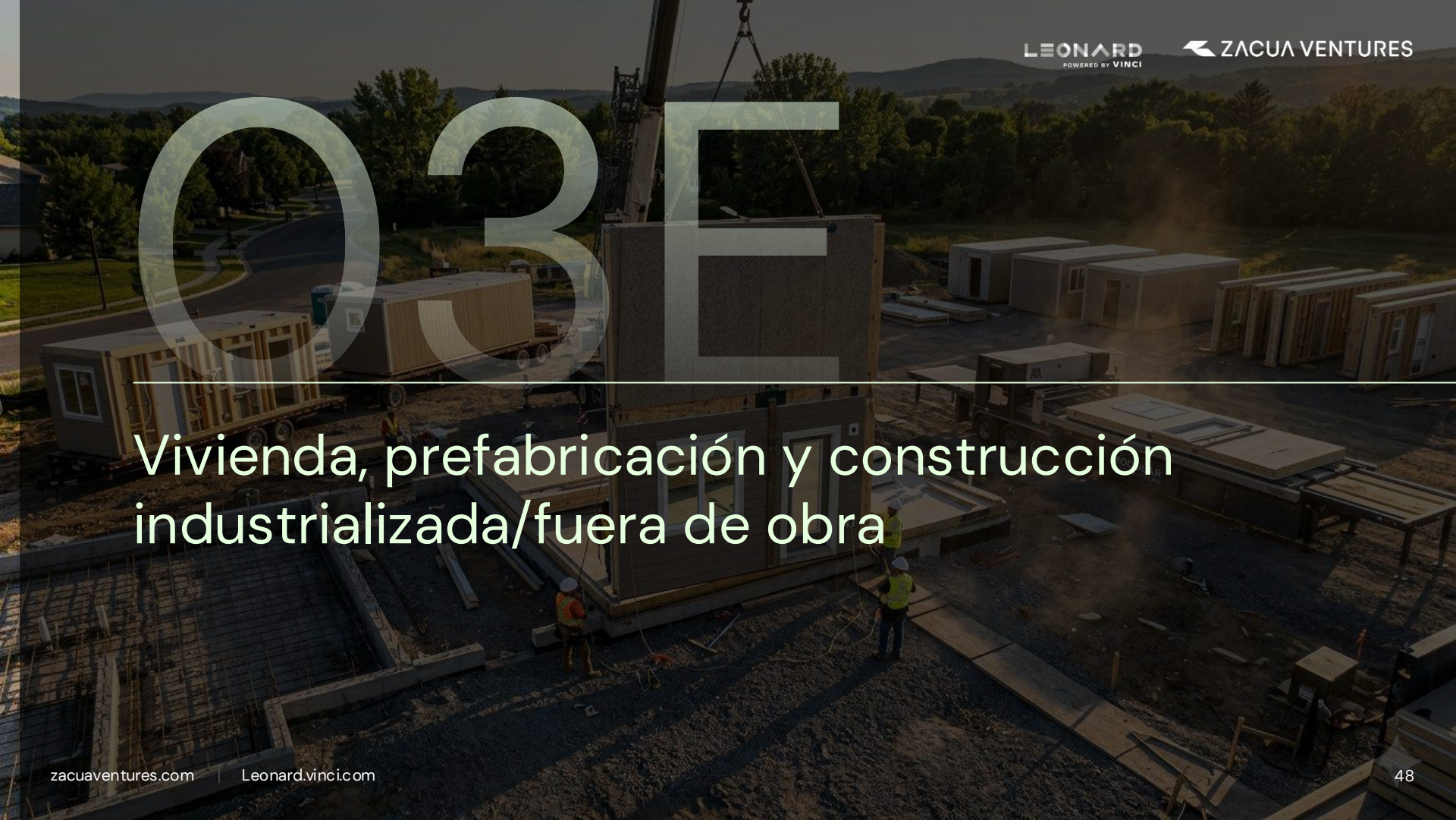
Reclutamiento de trabajadores operativos

MiChamba
Hoytrabajas
EL MIL USOS
Skil-O
XOR
ayda

“El sector de la construcción en LatAm es un terreno fértil para la innovación y la transformación, pero requerirá un compromiso real por parte de todos los actores del sector. No se trata solo de utilizar paneles de control para aumentar la productividad, sino más bien de cambiar la mentalidad y crear un entorno más transparente y basado en datos para la gestión y ejecución de proyectos. Los ganadores serán aquellos que acepten el cambio y tengan un interés genuino por experimentar con nuevas herramientas y soluciones"



– Gonzalo Galindo, exdirector de Cemex Ventures



03E

Vivienda, prefabricación y construcción industrializada/fuera de obra

El mercado de construcción más grande de la región también es el más desatendido

Los programas gubernamentales son el motor principal

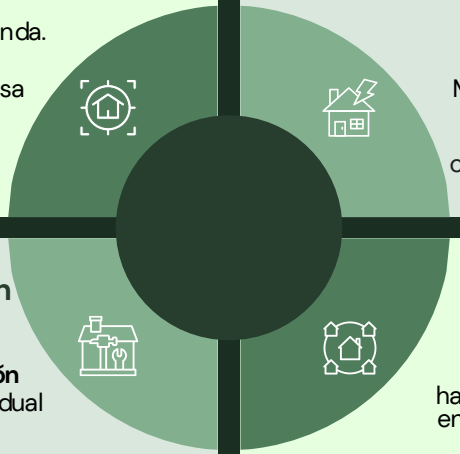
23 millones de personas con un déficit cuantitativo de vivienda.

Programas de vivienda como Minha Casa Minha Vida, Mi Casa Ya, DS1/DS19 e Infonavit son fuerza clave en la demanda de construcción residencial en la región..

La dependencia de programas públicos genera riesgo

La construcción de vivienda asequible es altamente sensible a los ciclos políticos y a los precios. Con el fin de Mi Casa Ya en Colombia, se redujo la actividad residencial.

La mano de obra fue absorbida por el aumento de la construcción de infraestructura, como el Metro de Bogotá, pero la demanda sigue existiendo.



Las dinámicas de autoconstrucción requieren soluciones distintas

Para muchas familias de bajos ingresos, **la autoconstrucción es la única vía posible**. Compran materiales de manera gradual y los adquieren en ferreterías locales..

Las soluciones deben adaptarse a patrones de compra informales, adquisiciones fragmentadas y una gestión de proyectos no profesional.

El crecimiento de la densidad supera a la infraestructura

Las ciudades registran un rápido aumento de densidad habitacional, con la misma superficie de terreno albergando entre 10 y 20 veces más personas gracias a la construcción vertical.

Los sistemas urbanos centrales, especialmente la infraestructura hídrica, no están escalando para acompañar este crecimiento.

La escasez de mano de obra y el aumento de costos impulsan la construcción fuera de obra



Construcción modular y fuera de obra

Las empresas fabrican viviendas y estructuras fuera de obra (módulos volumétricos, sistemas panelizados, conversiones de contenedores y elementos prefabricados) y luego las ensamblan en el sitio de la obra.

Sin embargo, su adopción sigue siendo limitada por ahora: la economía por unidad aún no supera de forma consistente a la construcción tradicional, y este modelo requiere habilidades especializadas que todavía son escasas.

La llegada de la robótica

Los sistemas de autonomía temprana y los kits de modernización para equipos pesados están comenzando a implementarse, junto con robots diseñados para funciones muy específicas. La adopción sigue siendo marginal, sin embargo, la competitividad en costos frente a la mano de obra sigue siendo la principal barrera para su despliegue.

Construcción en madera: una tendencia emergente

CLT, Glulam, Light Steel Frame y estructuras en madera se repiten en distintos actores, impulsados por la sostenibilidad y la compatibilidad con construcción fuera de la obra en segmentos premium.

Startup: ambar

Ambar ha marcado el camino que muchos otros seguirán

La estrategia a largo plazo

Las empresas que perduran generaciones toman tiempo en construirse.

Las empresas más valiosas del sector de la construcción no se crearon en un solo ciclo. Se forjaron a lo largo de décadas, acumulando experiencia, confianza y posicionamiento en el mercado año tras año.

Ambar ha estado construyendo durante 13 años el grupo empresarial tecnológico que definirá la construcción en Brasil y en Estados Unidos para la próxima generación, con paciencia, profundidad y el efecto de capitalización.

Nuestro Portfolio

Autodoc
Software

Flujos de trabajo digitales basados en IA que organizan y automatizan la documentación de obra, desde los planos hasta la gestión del personal.

Polar
Materiales de Construcción

Gama de componentes de construcción de alto rendimiento que garantizan cero residuos y la máxima productividad en la obra.

Simple Wall
Soluciones de Construcción

Paredes prefabricadas con sistemas MEP integrados que se entregan directamente en las obras. Aumento de la productividad del 50%. Coordinación de gremios más sencilla.

Ambar US
Soluciones de Construcción

Empresa multi-servicios que opera en EE. UU., impulsada por la tecnología y el sistema de prefabricados de Simple Wall.

Escalada a serie C, rentable y con fuerte crecimiento

Modular, prefabricación & robótica

Modular & prefabricación

TECVERDE · BRASIL AO CUBO · vimob · ambar · KAMBIO

modu TEC Módulos Habitacionais · MODUZ CONSTRUÇÃO MODULAR · MOPO · NOMAD MODULAR · recon tainer · SPACEXPERIENCE · techome

TELITE S.A · TINY LIFE HOMES · HOUSE BOX · FINCAH · MODULBOX · eccoprax

3D PRINTEK · ARATAU CONSTRUÇÃO MODULAR · BOX MODULAR · ECOBUILDNEXT · ARCbuild Affordable Residential Communitie · MODULIVE · DURASA home

Robótica

Painter ROBOT · apis cor · xpanner.

03E

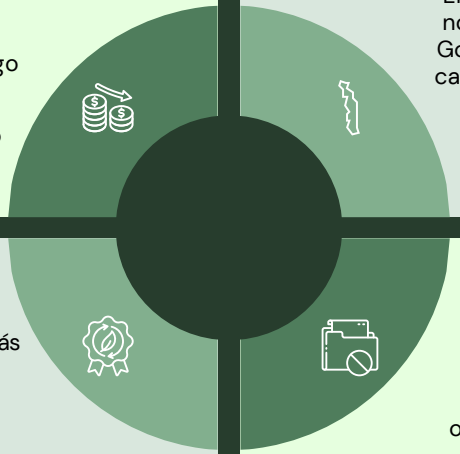
Sostenibilidad

La sostenibilidad tiene que ser rentable por sí misma hasta que se apruebe la normativa

Preséntalo como un beneficio económico

Las soluciones que reducen los costes recurrentes son las que tienen más aceptación: el aislamiento reduce las facturas de energía, la gestión del agua disminuye el gasto en servicios públicos y la energía solar reduce los costes operativos a largo plazo.

Estas soluciones encuentran compradores, pero solo cuando se presentan como un ahorro de costes, no como una contribución medioambiental.



La normativa, palanca que impulsa el sector

El principal impulsor de la construcción sostenible es la regulación, no solo las preferencias del mercado. Las normas impuestas por el Gobierno, las certificaciones de edificios y la fijación de precios del carbono son las palancas que están cambiando el comportamiento a gran escala.
Chile lidera la región: eficiencia energética obligatoria para las viviendas desde 2023 y certificaciones energéticas de viviendas para proyectos públicos.

Normas globales, consecuencias locales

Los socios comerciales internacionales y los inversores institucionales exigen cada vez normas medioambientales más estrictas como condición para colaborar.

Las multinacionales, sujetas a la regulación de su país de origen, están trasladando estos requisitos a los mercados en los que operan, lo que hace que el cumplimiento de los criterios de sostenibilidad sea una condición para participar en las licitaciones de los grandes proyectos en los que se requiere su experiencia para su ejecución.

El valor de marca impulsa la demanda de edificios sostenibles

las empresas orientadas al consumidor están posicionando la sostenibilidad como una ventaja competitiva. Sus edificios y operaciones forman parte de la historia de su marca, ya que, de lo contrario, afectarán su reputación.

La gestión de residuos está regulada. Los materiales cobran impulso. El agua requiere urgencia.



Economía circular y valorización de residuos.

Empresas que transforman los residuos de la construcción en materiales aprovechables o que **gestionan su eliminación a través de plataformas digitales.**

Brasil ha establecido sus directrices, criterios y procedimientos nacionales para la gestión, el reciclaje y la eliminación de residuos sólidos procedentes del sector de la construcción civil, proporcionando así un respaldo normativo.

Materiales ecológicos: cemento, aislamiento y mucho más.

El cemento y el aislamiento están en los dos lados del problema de emisiones de carbono de un edificio: el cemento genera ~8 % de las emisiones mundiales de CO_2 incluso antes de que el edificio sea ocupado, mientras que el aislamiento determina la energía que consumirá durante décadas a partir de entonces.

Están surgiendo materiales con bajas emisiones de carbono y de origen biológico.

Gestión del agua y de los recursos

A medida que la escasez se agrava en los principales mercados de LatAm, **el agua comienza a ser un recurso gestionado: primero se mide, luego se le asigna un precio y**, por último, se regula.

La tecnología responde en tres frentes: visibilidad (contadores inteligentes, análisis de datos, detección de fugas), reducción (reciclaje de aguas grises, recogida de agua de lluvia, tratamiento in situ) e inversión (elaboración de un análisis de viabilidad financiera para estos proyectos).

Sostenibilidad





Mirando hacia el futuro de la ConTech

Tendencias a tener en cuenta

Cómo se perfilan los próximos tres a cinco años

Formalización de la financiación de la construcción



La mayoría de las empresas constructoras no pueden acceder a préstamos formales.

El sector Fintech ya ha demostrado en LatAm que el capital formal y escalable puede llegar a segmentos a los que los bancos tradicionales no se atreven a acercarse. Se cuenta con los conocimientos, la infraestructura de inversores y las estrategias necesarias.



Lo que aún no se ha producido es la **aplicación sostenible de ese modelo al sector de la construcción.**



La **intersección entre las plataformas de cadena de suministro, los sistemas operativos y las soluciones financieras integradas** es donde están empezando a surgir algunas de las iniciativas empresariales más interesantes de la región.

Cambio hacía la construcción industrializada y fuera de la obra



A medida que aumenta la escasez de mano de obra y los costes de materiales y personal aumentan, la construcción fuera de obra empezará a ser una opción.

Brasil lidera este sector con un número cada vez mayor de startups. Las **dinámicas económicas que antes hacían que la construcción fuera de obra resultara más cara que la convencional están cambiando.**



La construcción prefabricada genera, por naturaleza, menos residuos, ya que la producción controlada en fábrica minimiza el desperdicio de materiales, estandariza los insumos y facilita el seguimiento del carbono incorporado.



El crecimiento de la construcción fuera de obra también supone un **impulso para los materiales bajos en carbono,** como el cemento ecológico, la madera y los aislantes de origen biológico.

Tendencias a tener en cuenta

Cómo se perfilan los próximos tres a cinco años

Soluciones desde el terreno hasta la oficina



Visibilidad sobre terreno y el seguimiento de proyectos siguen siendo el núcleo del sector: tomar decisiones oportunas y basadas en datos permite que los proyectos se mantengan dentro del presupuesto y del cronograma previstos.

Captura integrada en WhatsApp, con prioridad en la voz. Los trabajadores registran el progreso, los problemas y las actualizaciones mediante voz y chat en las herramientas que ya utilizan, en lugar de rellenar manualmente los informes al final del turno.

Fotos y vídeos en tiempo real, que permiten comparar la obra con el proyecto sin necesidad de realizar tantas visitas presenciales.

Los jefes de proyecto y los jefes de obra cuentan ahora con tareas diarias bien definidas, órdenes de modificación y acceso a los datos sin necesidad de llamadas telefónicas.

Plataformas verticales de principio a fin



El sector necesita soluciones integrales y de principio a fin que permitan integrar todos los datos aislados y dispersos en una única fuente de información fiable.

Una estructura unificada, no equipos fragmentados. Cuando los departamentos de ventas, compras o finanzas trabajan en paralelo, los datos son propensos a errores. Una plataforma integral permite compartir una única fuente de información fiable, de modo que cualquier cambio que se realice en un lugar se actualiza automáticamente en todas partes.

La disciplina financiera es fundamental: un sistema ERP integrado, desarrollado en LatAm, capaz de gestionar dos divisas, la inflación y la normativa fiscal local, hace que las grandes empresas internacionales fracasen y los especialistas regionales salgan ganando.

De un sistema de registro a uno de acción: los agentes de IA hacen más que recopilar datos para ejecutar tareas: realizar un pedido, comparar presupuestos, conciliar el flujo de caja o redactar una solicitud de información.

Mapa del mercado en Latam



Mexico

Colombia

Brazil

Argentina

Chile

Other

"Los consultores son el punto de partida de los proyectos transformadores. Aunque la resistencia al aprendizaje y a la ejecución plantea desafíos, la verdadera evolución de la infraestructura ocurre al integrar tecnologías aplicables con procesos de capacitación ágiles y accesibles para equipos y proveedores. Todo esto, bajo el principio de entregar valor de forma temprana y efectiva, mediante avances concretos y acumulativos que generen resultados sostenibles".



– Maria Fernanda Pineda, Directora de Desarrollo de Negocios en RyQ Ingeniería Colombia



04

El panorama del capital de riesgo en LatAm

Ecosistema de VC | Tendencias de inversión | ConTech Capital | Quién está Financiando este Sector

VC en LatAm: emergente, generalista, en recuperación

El ecosistema surgió rápidamente, tuvo una fuerte corrección y ahora se está estabilizando.

La trayectoria: de 2016 hasta hoy

2016-2021	LatAm emergió como uno de los mercados de VC de más rápido crecimiento del mundo. La inversión total se multiplicó 30 veces.	**Pico 2021**	US$16MM desplegados, impulsados por la liquidez post-COVID, la adopción digital y la creación de más de 20 nuevos unicornios
Corrección 2022-2023	Inversionistas globales redujeron su exposición a LatAm. Rondas de crecimiento y etapas avanzadas casi desaparecieron.	**Recuperación 2024**	US$4.5MM en 751 acuerdos. Seed y pre-seed representan 82% del flujo de inversión; late-stage vuelve en Q4.

Emergente, generalista y etapa temprana

La mayoría de fondos VC en LatAm son generalistas, enfocados en etapas tempranas.
La limitada disponibilidad de capital para etapas de crecimiento y madurez restringe las opciones de salida y favorece modelos de negocio más eficientes en capital.

Las fusiones y adquisiciones (M&A) se han convertido en la principal vía de liquidez, lideradas por compradores estratégicos regionales e internacionales.



$16MM
Inversión pico en 2021

$1.8MM
S1 2025 (140 acuerdos)

55%
Rondas de etapa temprana en S1 2025

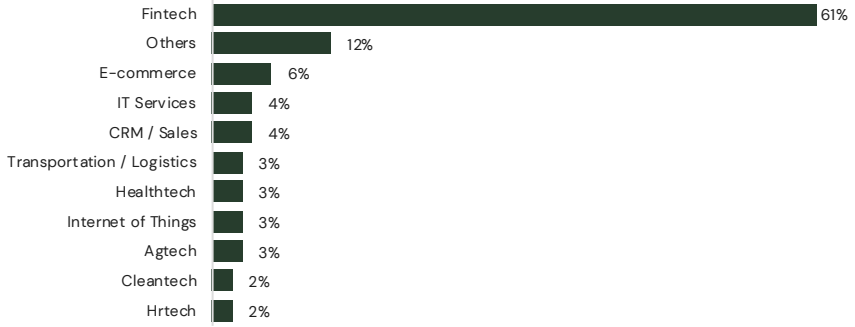
20+
+20 nuevos unicornios solo en 2021

Fuente: 2025 Latin America Startup Ecosystem Insights LAVCA

Fintech lidera. ConTech sigue emergiendo

Distribución sectorial del VC en LatAm y posición actual de construcción

Principales sectores por monto de inversión (USD)



País	Brasil	México	Argentina	Colombia	Chile
# de Acuerdos	353	125	71	75	63
Capital Invertido (USDM)	2,013	1,176	399	513	178

Implicaciones para ConTech

México es el nuevo líder
México atrajo USD 800 millones en H1 2025, mientras Brasil captó USD 500 millones en 353 acuerdos en 2024. Es la primera vez que México supera a Brasil en inversión durante un semestre.

Fintech es el referente
Fintech concentra 61% del capital. Los fundadores de ConTech se benefician de la familiaridad de los inversionistas en la intersección, posicionando las finanzas de construcción como un problema fintech.

B2B es ahora el foco
Fintech comenzó como B2C (banca digital, pagos) y evolucionó hacia modelos B2B y orientados a infraestructura, impulsando el interés en soluciones enfocadas en construcción.

Lo que buscan los inversionistas ConTech en LatAm

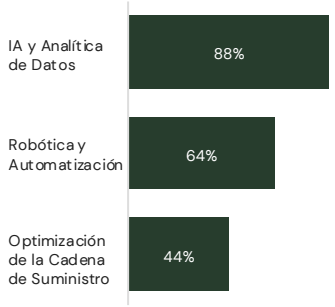
Encuesta 2026 a Inversionistas de Zacua Ventures

40%
Aumentará la inversión de capital en 2026

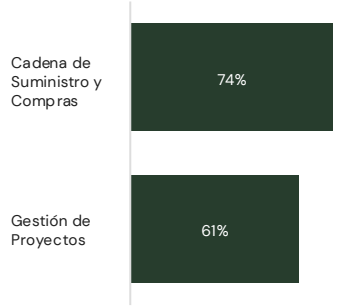
88%
Prioriza IA y Analítica de Datos

56%
Considera las salidas como principal preocupación

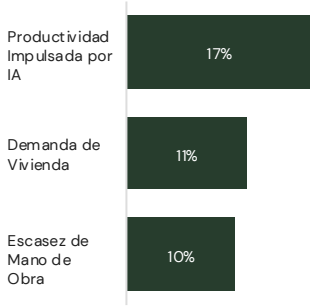
Prioridades Tecnológicas



Áreas de Aplicación Prioritarias



Factores Macro que impulsarán ConTech

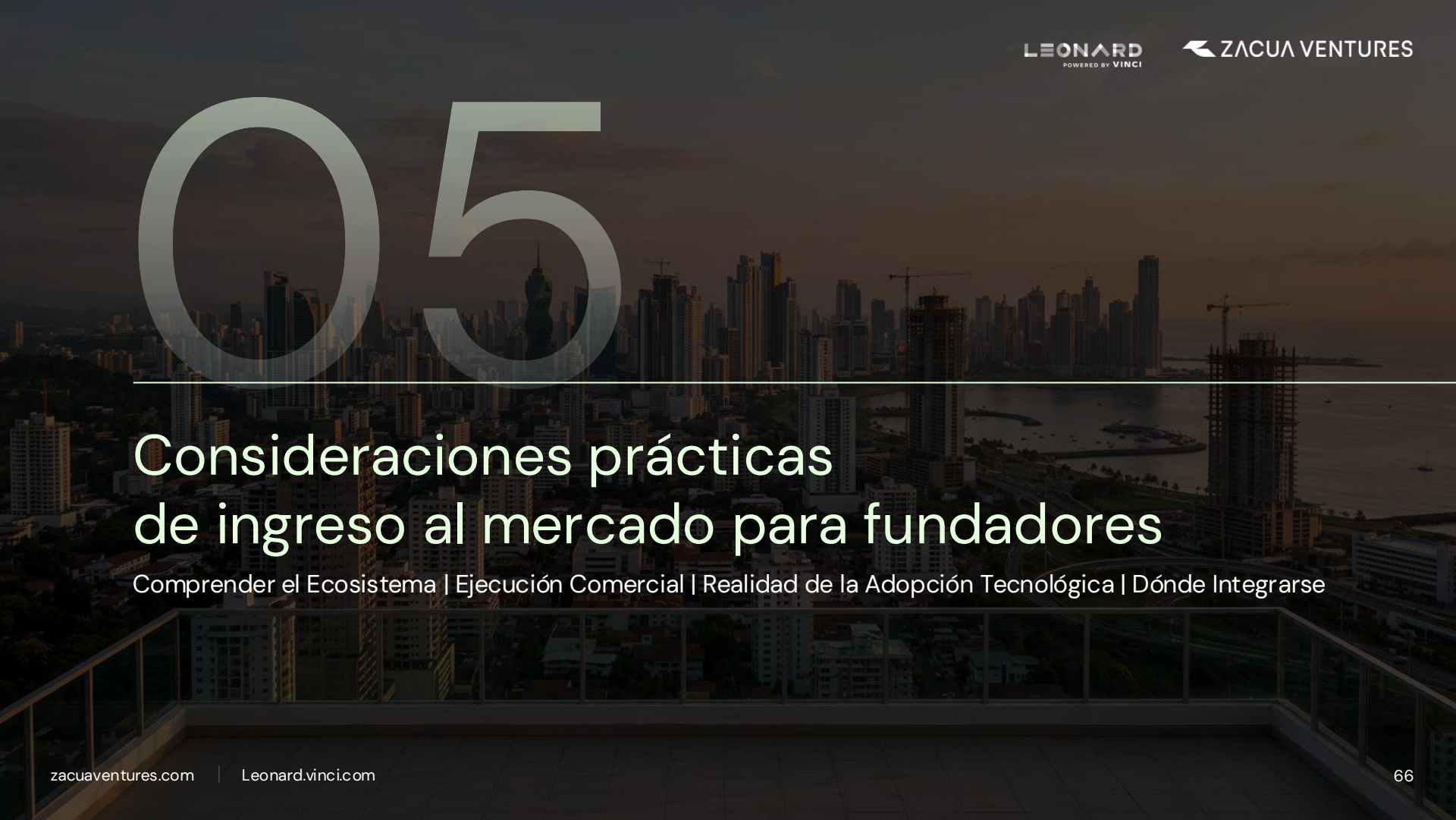


Acerca de esta encuesta

Cada año, Zacua Ventures encuesta a inversionistas para conocer sus expectativas, planes de despliegue de capital y prioridades tecnológicas.

La encuesta de 2026 reúne respuestas de 140 inversionistas globales, incluidos más de 25 fondos enfocados en LatAm, que constituyen la base de los datos presentados.

A nivel global, el 84% de los inversionistas planea mantener o aumentar el despliegue de capital en 2026, con la IA y la robótica emergiendo como las principales áreas de interés de inversión.



05

Consideraciones prácticas de ingreso al mercado para fundadores

Comprender el Ecosistema | Ejecución Comercial | Realidad de la Adopción Tecnológica | Dónde Integrarse

La expansión regional no es negociable

La expansión regional es imprescindible

- Los mercados individuales de LatAm rara vez son lo suficientemente grandes (excepto Brasil) para construir una empresa líder en su categoría. Por ello, **la capacidad de expandirse entre países es un requisito para lograr resultados de escala de venture capital**. El reto es que, pese a la cercanía geográfica y lingüística, cada país opera como un mercado distinto.
- Las diferencias culturales moldean los estilos de comunicación, los flujos de trabajo y las expectativas de los clientes, lo que exige estrategias comerciales locales, gestión de éxito del cliente y conocimiento específico de cada mercado. **Para los inversionistas, lograr ajuste producto-mercado en un segundo país es una señal importante de potencial de crecimiento.**

La barrera de financiamiento es significativamente mayor que en EE. UU.

- En Estados Unidos, el financiamiento pre-semilla puede obtenerse con la solidez de una presentación o una idea. En LatAm, los inversionistas exigen mayor tracción y validación en cada etapa de financiamiento.
- Esto se traduce en que los fundadores deben planificar ciclos de financiación más prolongados y a establecer metas claras de rentabilidad. La construcción, en particular, es aún una categoría emergente que puede involucrar hardware, ciclos de retroalimentación extensos, procesos de venta prolongados y tiempos de implementación que amplían el intervalo entre la inversión y los resultados demostrables.

La desaceleración post-proptech ha hecho a los inversionistas más selectivos

La brecha de capital en etapas avanzadas es la principal limitación del ecosistema



- Pocas empresas de tecnología para la construcción en Latinoamérica han superado la Serie B de manera significativa. La mayoría del capital sigue concentrado en etapas tempranas, y la infraestructura que impulsa el crecimiento en etapas avanzadas, como inversionistas especializados, grandes corporativos con procesos de compra adaptados a startups **y casos de éxito en ConTech que otorguen confianza a los inversionistas, aún se están desarrollando**.
- La escasez de VC especializados en construcción hace que los **fondos Generalistas sean esenciales,** aunque con frecuencia requieren una mayor comprensión y capacitación del sector.

La desaceleración post-proptech sigue moldeando las decisiones de inversión

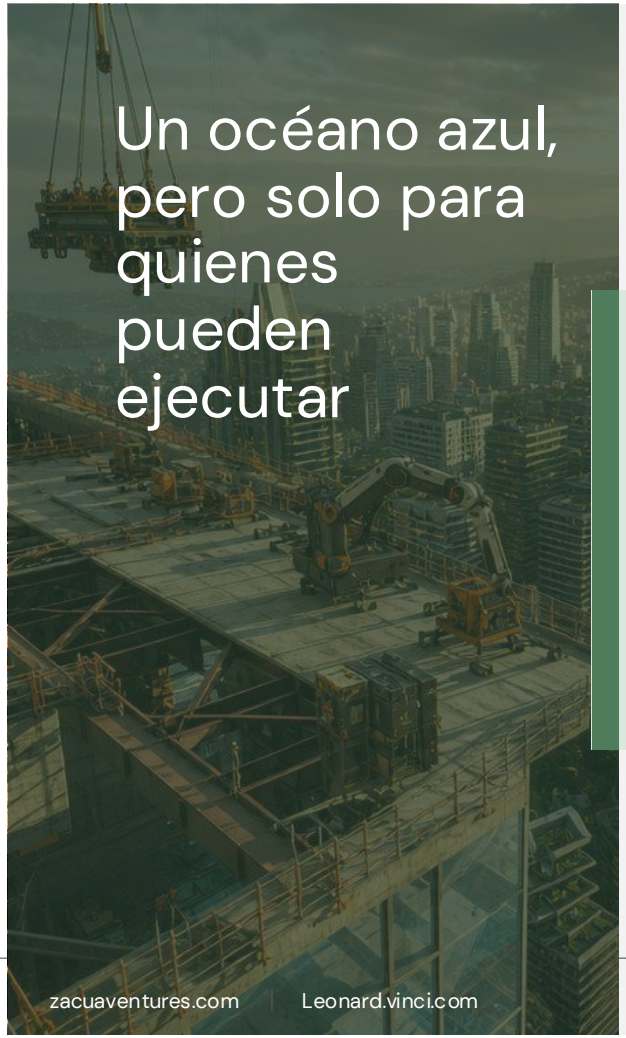


- Tras una intensa ola de inversión PropTech en Latinoamérica, los retornos han tardado más de lo esperado en materializarse, moderando el entusiasmo por el sector inmobiliario y de tecnología para la construcción.
- **Como ConTech suele percibirse como un segmento adyacente a PropTech, parte de esa cautela también se ha trasladado al sector**, haciendo que los inversionistas adopten una postura más prudente.

Para atraer capital global, primero hay que ganar credibilidad local

El capital global necesita primero un líder local

- Los fondos globales interesados en Latinoamérica normalmente no lideran las rondas iniciales. El enfoque habitual consiste en coinvertir junto a un fondo local o con varios fondos locales que cuenten con presencia en el terreno, conocimiento del mercado y relaciones establecidas en la región.
- Un fundador que busque inversión internacional casi siempre necesitará primero un inversionista local de credibilidad reconocida antes de que un fondo global participe. Por ello, entrar en el radar de los fondos locales no solo es valioso por el capital que aportan, sino también porque funciona como la credencial que abre la puerta al siguiente nivel de inversionistas internacionales.
- En etapas más avanzadas, los VCs internacionales desempeñan un papel más relevante, respaldando startups más consolidadas y maduras una vez que los riesgos de ejecución inicial ya han sido mitigados localmente.



Un océano azul, pero solo para quienes pueden ejecutar

La excelencia comercial distingue a los ganadores

- El **ecosistema de tecnología para la construcción en LatAm representa un verdadero océano azul**: la mayoría de las categorías aún son emergentes, la adopción se encuentra en etapas tempranas y la competencia sigue siendo limitada. Los fundadores que ingresan ahora se enfrentan a mercados amplios y desatendidos, con espacio para definir la categoría por sí mismos.
- Y en un mercado abierto, **la ejecución supera al producto**. Ahora que la IA ha facilitado el desarrollo de productos y que las barreras tecnológicas son más difíciles de sostener, lo que distingue a los ganadores es la ejecución: contar con un perfil de cliente ideal (ICP) bien definido, una estrategia comercial efectiva, una implementación rigurosa y una gestión de éxito del cliente que impulse la retención.



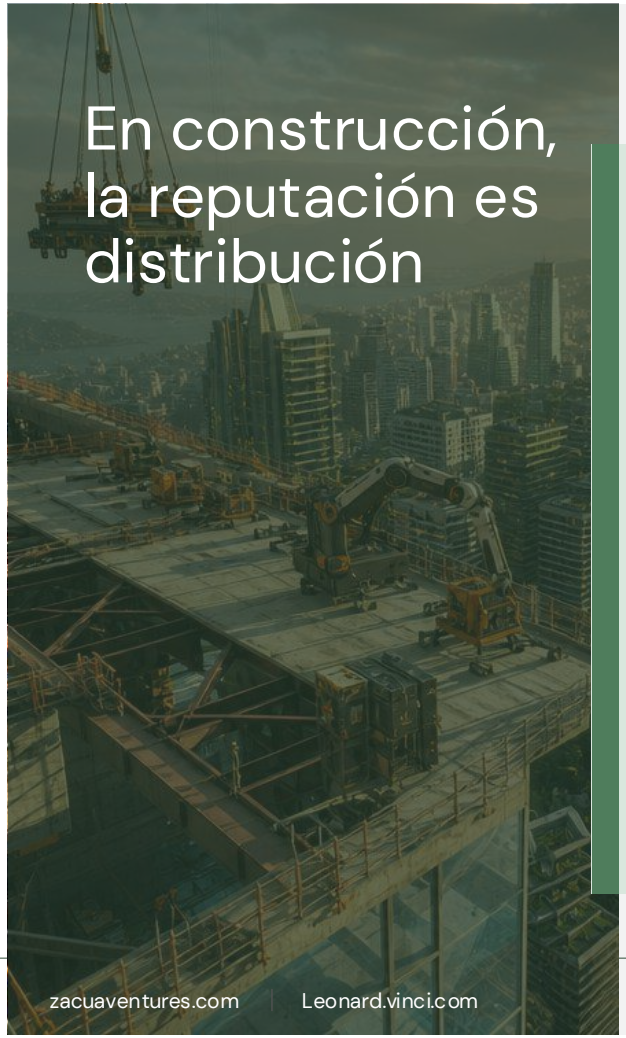
Tu comprador podría no Ser quien crees

Conoce el entorno de tu Cliente

- **La construcción es una industria altamente compleja, con dinámicas establecidas entre sus actores**. Comprende esas particularidades desde dentro pasando tiempo real con tus clientes.
- Por ejemplo, los materiales suelen comprarse centralmente desde la oficina, mientras la mano de obra se contrata directamente en la obra. Mapear estos compradores por separado (en lugar de tratar al GC como un cliente único y homogéneo) permite construir una estrategia comercial efectiva

Identifica a tu aliado interno, porque no surgirá uno de forma natural

- La gran mayoría de empresas de construcción y desarrolladores inmobiliarios en LatAm no tienen una función dedicada de innovación ni un proceso estructurado para evaluar nuevas tecnologías. Esto significa que no existe un comprador interno natural para soluciones ConTech y que **las ventas deben crear al aliado interno en lugar de encontrarlo**.
- Cuando los contratistas generales cuentan con equipos internos de innovación, estos son **puntos de entrada valiosos**. Estos equipos identifican a los pioneros en la adopción de nuevas tecnologías dentro de la organización y pueden acelerar la aceptación interna.



En construcción, la reputación es distribución

Construir la marca desde el inicio

- En construcción, el boca a boca tiene un peso desproporcionado. **La industria se basa en relaciones, la confianza toma tiempo en construirse y los compradores son conservadores por naturaleza.** Por eso, una referencia sólida de un GC o desarrollador reconocido tiene más alcance y velocidad que cualquier inversión en marketing.
- **Construye un proyecto sólido con empresas consolidadas** y un programa de referencias alrededor de estos clientes clave. Facilita activamente conexiones y casos de estudio. Esto puede generar un impacto enorme, especialmente en las primeras etapas
- Una advertencia importante sobre la distribución: las alianzas corporativas que parecen atractivas en papel pueden no funcionar en la práctica. Los ciclos de venta son largos, las prioridades internas cambian y un canal prometedor puede estancarse sin un aliado interno responsable de los resultados. Los fundadores deben **evitar depender demasiado de una sola relación corporativa** para impulsar la distribución.
- **Diversificar canales desde temprano, sin dejar de buscar alianzas estratégicas, es un enfoque más sostenible.**

Dónde participar: eventos clave

Tres niveles de eventos. Identifica cuáles priorizar

ConTech y específicos de la industria

- Building Latam Fest, Colombia
- Proptech Latam Summit, México
- Builtworlds, United States
- Contru Summit, Brazil
- Edifica, Chile
- Expo Camacol, Colombia
- Feicon Batimat, Brazil
- ConTech Latam Summit, Peru

Generalistas y tecnología

- LatAm's Tech Weeks (México, Colombia, Peru...)
- Inc Monterrey, México
- Emprende tu Mente, Chile
- Innova Summit, Chile
- Open Innovation Summit, Colombia
- StartCo, Colombia
- Startup Summit, Brazil
- Vamos Latam Summit, Brazil
- Web Summit, Brazil
- South Summit, Brazil
- Volcano Summit, Guatemala

Eventos específicos por sector

- Future energy summit, México
- FLII, México
- Gri Club, Brazil
- Climate economy Forum Latam, Colombia
- Finnosummit, México
- México Fintech Week, México

Industria tradicional

- Concrete Show, Brazil
- Expo Cihac, México
- Expo Construcción, Latam
- Expo Construir, Brazil

Dónde conectarse: con quién y cómo relacionarse

Puntos clave a los que los fundadores pueden acceder desde el principio

VC Específicos de cada sector con presencia local

ZACUA VENTURES · adn.vc · AMADOR · terracetta VENTURES · Nascent

CVC

CEMEX ventures · corona · TechEnergy Ventures · VISTA · Vetor AG · SECOND CENTURY VENTURES · PX PROGRESSOX · JLL/Spark · cmpc · UNACEM · NEXT · GERDAU · CYRELA · dexco

Cámaras de la Industria

Dado que las empresas no buscan tecnología, las startups deberían acercarse a ellas a través de sus canales tradicionales, entre otros:

- CChC, Cámara Chilena de la Construcción
- Camacol, Cámara Colombiana de la Construcción
- Cámaras dela Construcción en Brasil y México. (están activas, pero son menos estructuradas)

Aceleradoras

Programas y aceleradoras del sector, corporativos y de industrias afines que ayudan a los fundadores a desarrollar ideas en etapas iniciales y convertirlas en startups.

REACH LATAM · CATALYST · La mezcladora Hub de Innovación · 500 · FOUNDER INSTITUTE · LEONARD POWERED BY VINCI

Redes de Fundadores

Se trata de redes que operan en toda la región. Ser seleccionado constituye una señal relevante de calidad y brinda acceso a una comunidad exclusiva de fundadores y emprendedores en proceso de escalamiento que se apoyan activamente entre sí.

endeavor · LATITUD

“Invertir directamente en startups, así como a través de fondos especializados como Zacua Ventures, aporta un valor enorme a nuestras iniciativas de innovación abierta: amplía nuestro acceso al flujo global de oportunidades de inversión, fortalece nuestro relacionamiento con líderes de la industria en todo el mundo y acelera la resolución de desafíos empresariales"

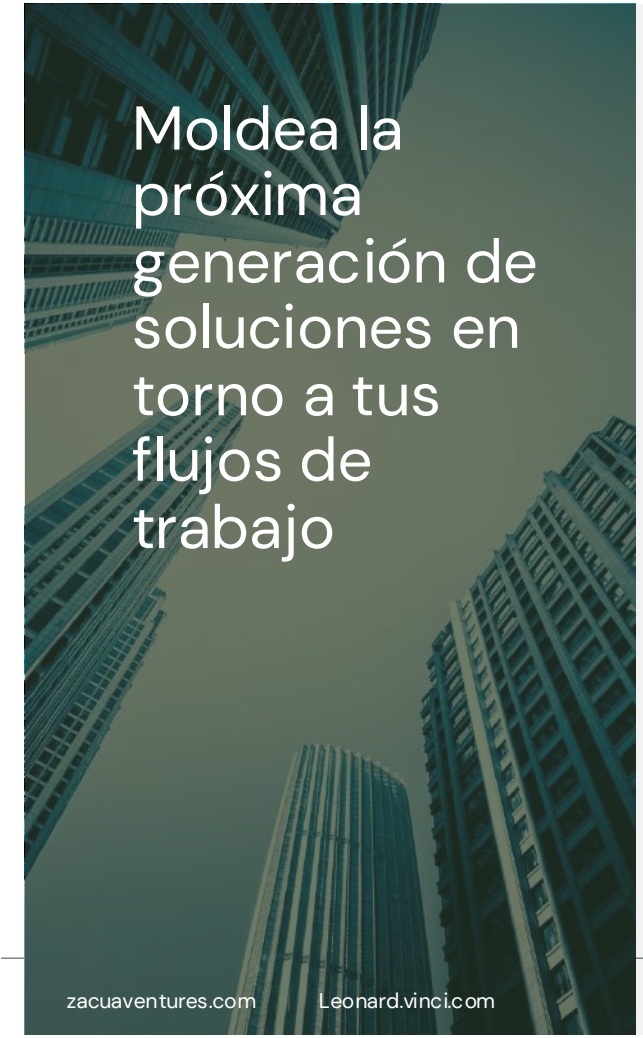


– Lilianne Brunstein, Líder de Venture Capital en Organización Corona



06

Moldeando el mercado: Una guía para empresas y CVCs



Moldea la próxima generación de soluciones en torno a tus flujos de trabajo

No esperes a que el mercado cree lo que necesitas. Conviértete en un socio estratégico del desarrollo del producto.

Las empresas que se involucran desde etapas tempranas, antes de que un producto esté completamente desarrollado, tienen la oportunidad de **moldear la evolución de la solución según sus necesidades y flujos de trabajo**, y asegurar una posición estratégica que sus competidores difícilmente podrán replicar cuando el producto madure.

Las relaciones construidas desde etapas tempranas **generan opciones para futuros proyectos piloto, alianzas comerciales y oportunidades de M&A.**

Avanza al ritmo de una startup. Como socio de diseño, obtienes ciclos de desarrollo más rápidos e incorporas una mentalidad innovadora a tu propia cultura, sin los costos adicionales que implica desarrollar internamente.

En Estados Unidos, las empresas han explorado activamente programas de **Emprendedor Residente y Socio** Estratégico de Desarrollo con fundadores prometedores, brindándoles acceso estructurado a conocimiento operativo y experiencia práctica.



Nadie impulsa la industria por sí Solo

Las empresas que participan desde el Inicio no solo se integran al ecosistema. Lo moldean.

La industria avanza más rápido cuando **todo su ecosistema**, empresas, fundadores e inversionistas, **trabaja en conjunto**, aportando lo que ningún actor puede ofrecer por sí solo: problemas reales, soluciones y capital. Los corporativos son un actor clave en este ecosistema.

Vincúlate con VCs especializados, dentro y fuera de la región. Los fondos ConTech especializados funcionan como un radar de tendencias emergentes y flujo de oportunidades de inversión, conectan con redes regionales y globales, y pueden ayudar a trasladar modelos probados a la región.

Loa corporativos que organizan eventos, impulsan proyectos piloto y comparten abiertamente experiencias y tendencias **se convierten en el punto de referencia del sector.**



La innovación como estrategia de talento

Atrayendo a la próxima generación que definirá la industria

Los trabajadores más jóvenes están migrando hacia la economía de trabajos independientes, trasladándose a otras regiones o eligiendo sectores que perciben como más modernos y menos exigentes físicamente. Ante el creciente déficit de mano de obra y la demanda de nuevas edificaciones e infraestructura, resulta fundamental **encontrar formas de generar entusiasmo por la industria.**

Una empresa que prueba nuevas tecnologías, comparte públicamente lo que aprende y asume la innovación como una prioridad **se convierte en un destino atractivo para la próxima generación de ingenieros y gerentes de proyecto**. Estos profesionales aceleran posteriormente la adopción interna, atraen más talento y se convierten en aliados del cambio dentro de la organización.

“Los pilotos con startups nos permiten probar y validar tecnologías de forma ágil y controlada. Cada piloto debe definirse desde el inicio junto con la unidad de negocio, estableciendo métricas, plazos y criterios de éxito claros. Cuando se ejecuta correctamente, un piloto aporta mucho más que una tecnología: también genera aprendizajes e impulsa la transformación organizacional"



– Erick Melgar, Director Ejecutivo de Innovación e I+D en Progreso

La oportunidad internacional

Apalancarse en recursos y conocimiento globales

La ventaja del leapfrog: adoptar, adaptar y escalar

El sector de la construcción en América Latina enfrenta desafíos similares a los de los mercados más desarrollados, pero presenta un menor nivel de adopción tecnológica. Esa brecha puede convertirse en una ventaja: acceder a tecnologías probadas, dentro y fuera de la región, validarlas en condiciones locales y utilizarlas para acelerar a todo el ecosistema, tanto a las empresas consolidadas como a las startups.

Adoptar soluciones ya probadas

Una empresa con operaciones en múltiples geografías puede incorporar tecnologías validadas e implementar metodologías probadas en sus operaciones locales.

Probar tecnologías más allá de LatAm

Los principales desafíos (sobrecostos, ineficiencias laborales y datos fragmentados) son universales. Las empresas en LatAm pueden analizar los mercados globales, identificar qué funciona en EE. UU. o Europa y aplicar esas soluciones en sus mercados, adaptándolas a las condiciones locales.

Aprovechar la escala para impulsar a las startups regionales

Las empresas pueden aprovechar su presencia regional y actuar como caso de referencia para impulsar el crecimiento más allá de sus mercados de origen.

Los actores locales pueden aprovechar modelos ya probados

Las empresas constructoras locales que colaboran con multinacionales pueden acceder a tecnologías desarrolladas fuera de LatAm, aprender de ellas e implementarlas en sus operaciones.



07

La brecha de gobernanza

Por qué la innovación se estanca entre la investigación y la obra

La Triple Hélice: Por qué el ecosistema no prospera

Tres actores. Cero coordinación. Una consecuencia.

En las economías de innovación maduras, tres actores trabajan de manera coordinada para llevar la tecnología de la investigación al mercado:



La interacción entre estos tres actores, conocida en la teoría de la innovación como la Triple Hélice, es lo que permite que una tecnología desarrollada en un laboratorio universitario llegue a una obra en un plazo razonable.

En el sector de la construcción de América Latina, estas tres hélices existen, pero operan en gran medida por separado. La coordinación necesaria para que la innovación pase de la idea a la adopción es débil, inconsistente y, en la mayoría de los mercados, casi inexistente. Por eso, muchos desafíos persisten a pesar del crecimiento de la actividad emprendedora, el venture capital y la conciencia sobre los problemas de la industria

Iniciativas gubernamentales de apoyo a la innovación

La infraestructura pública de capital y políticas que sustenta el ecosistema privado de VC

Brasil



Iniciativa: Plan Brasileño de Inteligencia Artificial (PBIA)
Lanzamiento: 2024
Organización: Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (MCTI), junto con el FNDCT, Finep, BNDES, la academia y el sector privado
Tamaño: R$ 23 MM (aprox. USD 4MM) para el período 2024-2028
Enfoque: Desarrollar infraestructura de IA, impulsar la innovación empresarial, mejorar los servicios públicos y formar talento en IA.

Colombia



Iniciativa: Medellín VC
Lanzamiento: 2024
Organización: Ruta N
Tamaño: USD 100 millones
Enfoque: Invierte en fondos de VC que apoyan startups de alto impacto en América Latina.

Chile



Iniciativa: AFIDE (Agencia de Financiamiento e Inversión para el Desarrollo)
Lanzamiento Previsto: 2026
Organizaciones: CORFO y la Tesorería General de la República
Enfoque: Establecer un fondo de fondos para diversificar el riesgo, atraer inversionistas institucionales y financiar startups y scaleups.

México



Iniciativa: Fondo de Innovación Tecnológica (FIT)
Lanzamiento: 2009 (vigente)
Organización: Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías, en colaboración con la Secretaría de Economía
Tamaño: Variable según la convocatoria; asignaciones anuales de varios millones de dólares
Enfoque: Apoyar la I+D y la innovación tecnológica en micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) y startups.

Bolivia



Iniciativa: Startup Fund (parte de tres nuevos fondos gubernamentales)
Lanzamiento Previsto: 2026
Tamaño: USD 18.1 millones
Enfoque: Impulsar startups en sectores estratégicos de exportación y sustitución de importaciones

Perú



Iniciativa: Fondo de Capital para Emprendimientos Innovadores (FCEI)
Lanzamiento: 2021
Organizaciones: Ministerio de la Producción (PRODUCE) y COFIDE
Tamaño: USD 19 millones de inversión inicial
Enfoque: Apoyar fondos de VC que invierten en países de la Alianza del Pacífico (Perú, Chile, Colombia y México).

Fuente: 2025 Latin America Startup Ecosystem Insights LAVCA, UN trade and development

Incentivos fiscales para la I+D en la región

Marcos de incentivos fiscales para la investigación, el desarrollo y la innovación

Brasil



20,4–34 % de reducción fiscal

Lei do Bem — Ley 11.196/05 (2005)

Los beneficios fiscales se aplican únicamente a los resultados del ejercicio en curso, lo que limita la planificación a largo plazo. En 2023, permitió movilizar R$ 41.900 millones en inversión en I+D+i.

Colombia



Hasta 50 % de crédito fiscal

Incentivo a la I+D+i (2016)

Ofrece el mayor porcentaje de retorno de LatAm. Sin embargo, el gobierno no asignó recursos para nuevos proyectos en 2024 y se espera que la financiación se reanude en 2025.

Chile



35% de crédito fiscal

Ley de I+D N.º 20.241 (2008)

Política de incentivos fiscales a la I+D más consolidada de la región. No tiene límite de vigencia y se extendió a empresas privadas en 2012. El beneficio solo aplica a actividades de I+D; la innovación no está incluida.

México



Créditos fiscales sobre gasto incremental

Incentivo IFIDT

Aplica únicamente al gasto que supera la inversión promedio en I+D de años anteriores. Promueve los avances tecnológicos y científicos, pero tiene un alcance limitado.

Argentina



Beneficios fiscales variables

Régimen de Economía del Conocimiento (2020)

Inicialmente enfocado solo en empresas de software. Desde 2020 se amplió a otros sectores, aumentando significativamente el número de empresas elegibles.

Perú



Hasta 27 % de reducción fiscal

Ley No. 30309 (2014)

Se actualiza cada tres años y cubre actividades de I+D e innovación. Baja adopción por desconocimiento empresarial. Crece, pero aún es incipiente.

Fuente: La importancia de los incentivos fiscales en I+D para el desarrollo de los países de América Latina, bnamericas



08

Perfiles por país

Brasil | México | Colombia | Chile | Argentina

Brasil

El único mercado de LatAm capaz de sostener por sí solo una empresa líder de categoría.

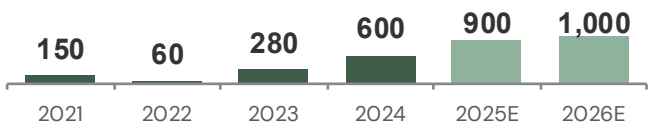
212M
Habitantes

US$2,18B
PIB

US$156MM
Mercado de Construcción
2025 — creciendo a USD 218B en 2034

~6%
Participación en el PIB de Brasil
4% directo + efectos en cadena de suministro

Minha Casa Minha Vida — Contratos de Vivienda de Interés Social.
Viviendas contratadas por año (miles)

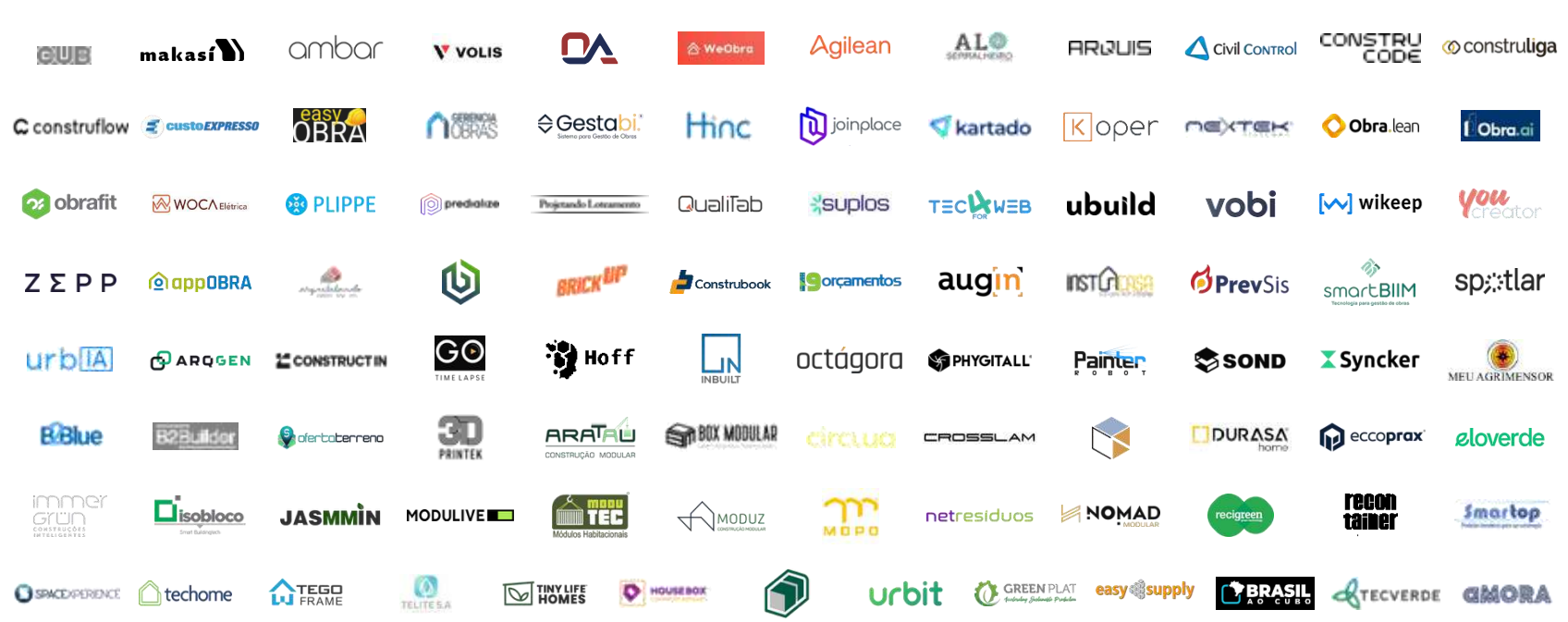


Dinámicas clave

- La **11.ª economía más grande del mundo, Brasil es también el mercado tecnológico más grande y maduro de LatAm.**
- Brasil tiene la escala suficiente para **sostener startups de escala venture por sí solo**.
- Las startups **ConTech y PropTech se han triplicado** desde 2018.
- La mayoría de las empresas constructoras se enfocan en el **segmento de vivienda de interés social**, impulsado por programas gubernamentales, mientras que la **construcción industrializada** crece en respuesta a la escasez de mano de obra.
- Brasil ha aprobado diversas resoluciones que establecen lineamientos, criterios y procedimientos nacionales para la gestión, el reciclaje y la disposición de residuos sólidos de la industria de la construcción.

Fuente: IMARC Group, Mordor Intelligence, IBGE, ManpowerGroup Talent Shortage 2025, National Industry Observatory, Ministério das Cidades / MCMV,

Brasil


CUB
makasi
ambar
VOLIS
WeObra
Agilean
ARQUIS
civil CONTROL
CONSTRU CODE
construliga
construflow
custoEXPRESSO
easy OBRA
Gestabi
Hinc
joinplace
kartado
Koper
nextek
Obra.lean
Obra.ai
obrafit
WOCA Elétrica
PLIPPE
predialize
QualiTab
suplos
TECWEB
ubuild
vobi
wikeep
you creator
ZEPP
appOBRA
BRICK UP
Construbook
orçamentos
augin
PrevSis
smartBIIM
spotlar
urbIA
ARQGEN
CONSTRUCTIN
GO
Hoff
INBUILT
octágora
PHYGITALL
Painter
SOND
Syncker
MEU AGRIMENSOR
BBlue
B2Builder
ofertaterreno
3D PRINTEK
ARATAU
BOX MODULAR
circuia
CROSSLAM
DURASA
eccoprax
eloverde
immergrün
isobloco
JASMMIN
MODULIVE
modu TEC
MODUZ
MOPO
netresíduos
NOMAD
recigreen
recon tainer
Smartop
SPACEXPERIENCE
techome
TEGO FRAME
TELITE S.A
TINY LIFE HOMES
HOUSE BOX
urbit
GREEN PLAT
easy supply
BRASIL AO CUBO
TECVERDE
AMORA

México

El nearshoring (relocalización de operaciones) está transformando el mapa de la construcción en México



133M
Habitantes

USD1,8B
PIB

USD110MM
Mercado de la Construcción (2025)

~6%
Participación en el PIB

La cercanía de México a EE. UU. y su papel central en el nearshoring lo están convirtiendo en un importante polo de innovación, impulsando la demanda de infraestructura industrial y de construcción en general.

Dinámicas clave

- El ecosistema tecnológico mexicano captó cerca de 800 millones USD durante el primer semestre de 2025.
- Después de Brasil, México es el centro tecnológico más grande y de más rápido crecimiento de la región.
- El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha desempeñado un papel activo como institución de desarrollo, respaldando fondos de inversión y apoyando iniciativas de innovación.
- El nearshoring es uno de los principales impulsores de la construcción industrial y representa una oportunidad para soluciones enfocadas en compras y abastecimiento.

Fuente: World Bank, 2025 Latin America Startup Ecosystem Insights LAVCA

México


WAS Co.
WORLDWIDE ACCOUNTABILITY SOLUTIONS
MiChamba
RevoRE
dochmart
construex
prysmex
Kontempo
Lebane
Hubmine
ibuild SOFTWARE
MASTERPLAN
FINANCIA
Constru App
Mango
RUEDATA
YoConstruyo
LATII
Celeste
KAMBIO
Buildpeer
D360
jelp®
MICMAC
hauzd
ARMAFA
Bitacora.io
Synapse
BuildERP
Kustodia

Colombia

La convergencia entre infraestructura y tecnología impulsa el crecimiento



53M
Habitantes

US$418MM
PIB

Dinámicas clave

- El ecosistema tecnológico colombiano captó cerca de US$ 200 millones durante el primer semestre de 2025 y ha producido 14 unicornios.
- A medida que el programa de autopistas 4G entra en su fase final de ejecución (más del 92 % completado), el sector de la construcción en Colombia está desplazando su enfoque hacia los sistemas multimodales 5G y grandes proyectos de movilidad urbana, como el Metro de Bogotá.
- Proyectos de infraestructura de gran escala, como el Metro de Bogotá, están absorbiendo mano de obra disponible del sector de vivienda, mitigando la contracción provocada por cambios en las políticas públicas y en la asignación presupuestaria, como los observados en el programa Mi Casa Ya.
- El ecosistema público-privado colombiano, impulsado por iniciativas regionales como el CUEE (Comité Universidad-Empresa-Estado), genera un círculo virtuoso de alto impacto que conecta eficazmente la investigación académica, la demanda corporativa y los fundadores de startups.

Fuente: World Bank, 2025 Latin America Startup Ecosystem Insights LAVCA, Harmonic

Colombia


BIMBAU
Egixia
HippoBuild
ayda
exacad
Make it Simple!
Spybee
RETRI
lizit
Licify
dupla
koggi
vimob
ENTREZ
TúL
Altica
foperty
VOLARTECH
Hoytrabajas
uptime
ANALYTICS
WAHHU

Chile

El mercado más estructurado de la región, con regulación avanzada y gremios solidos



20M
Habitantes

US$330MM
PIB

US$17MM
Mercado de la Construcción (2025)

~6%
Participación en el PIB

Chile tiene un mercado de VC más pequeño que otros mercados de LatAm, pero cuenta con uno de los ecosistemas más estructurados institucionalmente de la región.

Fuente: World Bank

Dinámicas clave

- El modelo de coinversión de CORFO complementa el capital levantado por fondos de VC privados. La creación de startups es superior al promedio para el tamaño de su mercado.
- La CChC (Cámara Chilena de la Construcción) constituye el puente más organizado entre la industria y las startups en la región.
- Chile cuenta con una ley de eficiencia energética que exige la Certificación Energética de Viviendas para proyectos de vivienda pública y el etiquetado de eficiencia energética para viviendas, además de avanzar en una estrategia nacional de BIM.
- A diferencia de otros países, el mercado laboral es predominantemente formal y la disponibilidad de mano de obra depende de los ciclos de inversión minera.

Chile


MATSCANN
strong by form
CALIDAD CLOUD
OBRALINK
nupav
ZETA
OnStage
OBRA
GO TEMIS .COM
BIMTRAZER
SPEC Atelier.
obradigital
followit
GRÚADIGITAL
RENDALOMAD
SHARE MAQ
PIGNUS
Yoy
DEX
GreenBricks
REM
PHOTIO

Argentina

Un ecosistema de startup sofisticado impulsado por una cartera de megaproyectos de energía e infraestructura



46M
Habitantes

US$638MM
PIB

US$25MM
Construction Market Size (2024)

~5%
Share of GDP

Uno de los ecosistemas más maduros y productivos de Latinoamérica por densidad de talento y *track record* de *exits*, aunque la inestabilidad macroeconómica ha limitado su crecimiento.

Fuente: World Bank, Harmonic

Dinámicas clave

- Argentina cuenta con un ecosistema de startups que ha generado 9 unicornios.
- El proyecto Argentina LNG, una iniciativa escalonada de exportación de gas natural licuado liderada por YPF, contempla una inversión total estimada de USD 30.000 millones, con una decisión final de inversión (FID) prevista para el segundo semestre de 2026.
- Bajo la Estrategia Nacional del Hidrógeno, el gobierno prevé invertir USD 90.000 millones para producir cinco millones de toneladas anuales de hidrógeno de bajas emisiones para 2050, lo que requerirá la construcción de polos de producción, corredores logísticos e infraestructura portuaria.

Argentina

NUQLEA

Lebane

TERRAND

Bilderit

wymaq .com

glassé ecodiseño

passapp

DRIXIT TECHNOLOGIES

xpanner.

FICHAP

"El futuro de la tecnología para la construcción en América Latina depende de nuestra capacidad para superar nuestras barreras específicas como región, como el financiamiento, y diseñar soluciones escalables; el crecimiento ya no es una posibilidad futura, sino una realidad impulsada por la inteligencia artificial y la construcción industrializada."

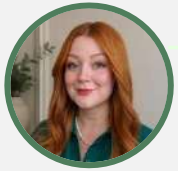


– Laura Aguirre, LatAm Hub Leader en Leonard (Grupo VINCI)

Si estás interesado en ConTech. **Contáctanos!**



Margarita de la Peña Virgós
Principal para EE. UU y LatAm en Zacua Ventures
Inversionista en capital de riesgo y entorno construido.



Laura Aguirre Cardona
LatAm Hub Leader para Leonard (Grupo VINCI)
Innovación Corporativa

Zacua Ventures es el único fondo global de etapa temprana especializado en AEC.



ZACUA VENTURES

Más que un fondo de capital de riesgo, diseñado para impulsar la adopción de tecnología en el ecosistema

Respaldado por las empresas líderes e innovadoras del Entorno Construido.

Posiblemente el equipo de fondos de inversión más diverso del sector, con amplia experiencia tanto en inversión como en arquitectura, ingeniería y construcción (AEC), y una visión verdaderamente global.

LEONARD POWERED BY VINCI



VINCI es un líder mundial en concesiones, soluciones energéticas y construcción, con presencia en más de 120 países y €4,2 mil millones en actividad en América Latina.

Leonard es la plataforma de innovación y prospectiva de VINCI, creada para anticipar y responder a las transformaciones que están redefiniendo los sectores de la construcción, la movilidad y la energía. Además, apoya y conecta a los innovadores que están construyendo el futuro de la construcción, los servicios energéticos y la movilidad.

Metodología

Investigación primaria

Este informe se basa en entrevistas estructuradas realizadas con actores de toda América Latina.

Los entrevistados incluyeron:

- Fundadores y operadores de empresas de tecnología para la construcción en la región
- Inversionistas de capital de riesgo y fondos de capital de riesgo corporativo activos en LatAm
- Empresas constructoras, desarrolladores inmobiliarios y contratistas generales
- Instituciones académicas y centros de investigación enfocados en construcción y tecnología
- Cámaras gremiales y asociaciones sectoriales, incluidas cámaras nacionales de la construcción

Las entrevistas siguieron una metodología estructurada para identificar tendencias comunes entre mercados, permitiendo profundizar en dinámicas específicas de cada país cuando existían diferencias relevantes.

Investigación secundaria

La investigación primaria se complementó con un análisis documental basado en datos públicos, informes sectoriales, registros regulatorios, publicaciones gubernamentales, investigación académica y bases de datos de capital de riesgo.
Las fuentes incluyeron organismos nacionales de estadística, instituciones multilaterales, centros de investigación especializados y datos propios de la actividad de mapeo de mercado de Zacua Ventures.

Mapa de mercado

+250 startups de tecnología para la construcción fueron identificadas en la región. Este mapeo sirvió de base para el análisis por categorías desarrollado en el informe y está disponible como recurso complementario.



ZACUA VENTURES

The Builders Fund

LEONARD

POWERED BY VINCI

Private and confidential