

Panorama Competitivo del Sector de Cubiertas y Fachadas en Colombia: Un Análisis Estratégico

1. Resumen Ejecutivo

El presente informe ofrece un análisis exhaustivo del panorama competitivo en el sector de cubiertas y fachadas en Colombia, con un enfoque en la dinámica de mercado, el marco regulatorio y las estrategias de los principales actores. La investigación revela un mercado en un momento de dualidad, marcado por una contracción significativa en el subsector de edificaciones que coexiste con un crecimiento robusto en la actividad de obras civiles. Esta dicotomía obliga a las empresas a recalibrar sus estrategias, orientándose hacia la especialización, la innovación y las soluciones de valor añadido.

Los principales hallazgos indican que la desaceleración en la construcción de nuevas edificaciones, evidenciada por la caída en los indicadores de producción y licenciamiento, ha impulsado a los líderes del sector a capitalizar oportunidades en nichos de mercado como la renovación y el mantenimiento de infraestructuras existentes. Empresas como Ingetecho, Quinta Fachada y Cubiertec se han posicionado estratégicamente no solo a través de la calidad de sus productos, sino también mediante propuestas de valor diferenciadas, como la fabricación in situ, la especialización en proyectos de alto rendimiento termoacústico y el compromiso con la sostenibilidad.

El marco regulatorio colombiano, en particular la Norma Sismo Resistente (NSR-10) y las políticas de construcción sostenible, actúa como un catalizador y una barrera de entrada. Si bien la burocracia y la carga fiscal representan un desafío considerable para la operación y el crecimiento empresarial, también consolidan la posición de los actores establecidos que tienen la capacidad de cumplir con las exigencias de calidad y seguridad. La adopción de certificaciones de sostenibilidad, como LEED y CASA Colombia, emerge no solo como un requisito normativo, sino como un poderoso diferenciador competitivo que permite a las empresas acceder a un segmento de mercado premium y generar valor a largo plazo.

En conclusión, el mercado colombiano de cubiertas y fachadas se encuentra en una fase de transformación. El éxito en este entorno competitivo depende de la capacidad de las empresas para ofrecer soluciones integrales, invertir en tecnología y procesos eficientes, y aprovechar la creciente demanda de productos y servicios que aborden las necesidades de sostenibilidad y eficiencia energética.

2. Contexto Macroeconómico del Sector de la Construcción en Colombia

2.1. Dinámica General del Mercado

El sector de la construcción en Colombia presenta un panorama complejo y divergente, caracterizado por el comportamiento opuesto de sus dos subsectores principales: edificaciones y obras civiles. Según los reportes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol), el Producto Interno Bruto (PIB) del sector de edificaciones experimentó una caída del -7.0% en el primer trimestre de 2025, lo que marca su séptimo trimestre consecutivo en terreno negativo. La contracción acumulada para el año anterior fue del -3.6%.¹ Este declive está en línea con una reducción sostenida en las ventas de vivienda y una disminución en el área licenciada de edificaciones, la cual cayó un -12.5% en 2024, a pesar de un repunte del 61.4% en el primer trimestre de 2025.¹ El informe de Camacol Bogotá y Cundinamarca a principios de 2024 también confirma una tendencia decreciente en los lanzamientos, iniciaciones y ventas de vivienda, especialmente en el segmento de Interés Social (VIS), que se contrajo en un 56.9% en Bogotá y 48.2% en Cundinamarca.³

En contraste, el subsector de obras civiles ha mantenido su fortaleza, consolidándose como un motor de crecimiento para la economía colombiana.¹ El valor agregado de este segmento creció un 3.8% en el primer trimestre de 2025 y un 8.8% en el año anterior.¹ Este dinamismo se refleja en un Indicador de Producción de Obras Civiles (IPOC) que mostró un aumento del 13.0% en el mismo periodo.¹

La dualidad observada en los datos económicos subraya un cambio fundamental en la demanda del mercado de cubiertas y fachadas. La desaceleración en el sector de edificaciones sugiere que la demanda de soluciones para nuevas construcciones residenciales y comerciales es menor, lo que intensifica la competencia entre las empresas existentes. En este contexto, la atención se desplaza hacia otros segmentos, como el de obras civiles, donde la demanda de soluciones especializadas para proyectos de infraestructura sigue siendo alta. Por ello, las empresas del sector pueden encontrar una oportunidad estratégica al diversificar sus servicios para participar en la cadena de valor de grandes proyectos de infraestructura, puentes o túneles, un segmento que muestra resiliencia y crecimiento sostenido.

2.2. Contexto de la Cadena de Suministro y el Sector Metalmeccánico

El sector metalmeccánico, una industria directamente encadenada con la fabricación de

cubiertas y fachadas metálicas, experimentó una contracción del 12.1% en 2024.⁵ Si bien algunos subsectores mostraron un ligero repunte hacia finales de año, la tendencia general fue negativa. El empleo en la industria también se vio afectado, con una disminución del 1.3% interanual.⁵ Este desempeño es relevante, ya que el sector de cubiertas depende en gran medida del suministro de acero y otros metales.

La disminución en la producción de cemento gris, un indicador clave de la actividad de construcción, es otro reflejo de la desaceleración. La producción total de cemento en el país cayó un 7.4% en abril de 2025 ¹, lo que se correlaciona con la menor actividad en la construcción de edificaciones y las actividades especializadas, que también decrecieron en el primer trimestre de 2025.¹

2.3. Impacto de las Políticas Gubernamentales y la Burocracia

El entorno macroeconómico se ve además influenciado por las decisiones de política pública. La expedición del Decreto 0572, que modifica las reglas de retención en la fuente y aumenta la autorretención del impuesto de renta del 1.1% al 3.5%, ha sido calificada por Camacol como un "fuerte golpe" a la inversión en la construcción.² Esta medida impone una carga fiscal adicional sobre los ingresos no causados y afecta gravemente al segmento de clase media, que representa el 40% de las ventas de vivienda.²

La burocracia y las regulaciones excesivas, mencionadas como barreras que "limitan el progreso" ⁶, crean un costo oculto que las empresas deben asumir. Este costo, estimado entre el 10% y el 15% del precio de la vivienda, dificulta la formalización y el crecimiento de nuevas empresas.⁶ Si bien esta carga regulatoria puede ser un obstáculo, para los actores consolidados, su capacidad para gestionarla de manera eficiente se convierte en una ventaja competitiva, ya que crea una barrera natural que protege a los líderes del mercado de la entrada de competidores menos experimentados o con menor capital.

Tabla 1: Indicadores Macroeconómicos Clave del Sector de la Construcción en Colombia (2024-2025)

Indicador	Descripción	Variación 2024 (Anual)	Variación 2025 (1T)	Fuente
PIB Total de la Construcción	Valor agregado del sector	-3,5%	-0,7%	DANE ¹
Valor agregado de Edificaciones	Subsector de construcción de edificaciones	-3,6%	-7,0%	DANE ¹
Valor agregado de Obras Civiles	Subsector de construcción de obras civiles	+10,7%	+3,8%	DANE ¹
Producción de	Actividad de	-6,4%	-7,4% (abril)	DANE ¹

Cemento Gris	fabricación de cemento			
Área Licenciada de Edificaciones	Permisos aprobados para nuevas construcciones	-12,5%	+61,4% (marzo)	DANE ¹
Ventas de Vivienda VIS	Unidades de vivienda lanzadas en Bogotá y Cundinamarca	-48,2% a -56,9% (feb)	-	Camacol ³

3. Marco Regulatorio y Normativo: Un Factor Competitivo Clave

El cumplimiento de la normativa y la adopción de estándares de sostenibilidad no son meros costos de operación; son elementos estratégicos que definen el liderazgo y la propuesta de valor en el sector.

3.1. Cumplimiento de la Norma Sismo Resistente (NSR-10)

La Norma Sismo Resistente de Colombia (NSR-10) es un pilar fundamental que rige todos los proyectos de construcción en el país.⁷ Esta regulación establece requisitos mínimos para la seguridad y durabilidad de las edificaciones frente a eventos sísmicos, influyendo directamente en el diseño estructural, la selección de materiales y los procesos de inspección.⁷ La norma no solo se enfoca en la resistencia, sino que también promueve que los edificios puedan permanecer operativos o ser rápidamente reparables después de un sismo.⁷ Para las empresas del sector, la adhesión rigurosa a la NSR-10 se ha convertido en una ventaja competitiva. Compañías como Ingetecho publicitan activamente su compromiso con esta normativa, asegurando que sus proyectos cumplen con los más altos estándares de seguridad y calidad desde la fase de diseño hasta la construcción final.⁷ Esta práctica genera confianza en los clientes y se traduce en una reputación de solidez técnica. El estricto cumplimiento de la norma, que exige el uso de materiales de alta calidad y una rigurosa planificación, eleva el listón para todos los participantes del mercado, creando una "barrera de calidad" que beneficia a las empresas consolidadas con la capacidad técnica y financiera para cumplir con estas exigencias.

3.2. Regulaciones y Tendencias de Construcción Sostenible

El marco legal colombiano ha avanzado significativamente en la promoción de la construcción sostenible. Instrumentos clave como el CONPES 3919 de 2018, que establece la Política Nacional de Edificaciones Sostenibles, y la Ley 1715 de 2014, que fomenta las energías renovables, marcan el camino hacia una industria con menor huella ambiental.⁹ Además, las Resoluciones 472 de 2017 y 1257 de 2021 sobre la gestión de residuos de construcción y demolición son esenciales para la circularidad del sector.⁹

A nivel regional, la implementación de estas políticas se materializa a través de manuales de construcción sostenible, como los adoptados en Bogotá y Cali.⁹ Estos manuales establecen criterios obligatorios para la eficiencia hídrica y energética, el confort térmico, la ventilación natural y el manejo de residuos.⁹ En algunos casos, se ofrecen incentivos urbanísticos y tributarios para los proyectos que superen los estándares mínimos, lo que convierte la sostenibilidad en una inversión rentable y un factor de diferenciación competitiva.⁹ La integración de estos criterios en el diseño y la construcción de cubiertas y fachadas, por ejemplo, a través de soluciones con alto desempeño termoacústico y el uso de materiales ecoamigables, se alinea con la creciente preocupación por el cambio climático y la demanda de edificios más eficientes.¹²

3.3. Certificaciones: Un Diferenciador Estratégico

La adopción de certificaciones de construcción sostenible es una herramienta poderosa para capitalizar la demanda del mercado y consolidar el posicionamiento de una empresa. En Colombia, las certificaciones más relevantes son:

- **LEED (Leadership in Energy and Environmental Design):** Este es el sistema de certificación más utilizado a nivel global y en Colombia.¹⁴ Proporciona un marco integral para proyectos saludables y costo-eficientes, evaluando aspectos como el uso de materiales sostenibles y los ciclos de vida.¹⁴ Los edificios certificados con LEED pueden acceder a beneficios tributarios y exenciones fiscales, lo que genera un retorno tangible de la inversión.¹¹
- **CASA Colombia:** Un sistema de certificación para vivienda centrado en el usuario, que reconoce proyectos saludables y sostenibles con una verificación de tercera parte.¹⁵ Este sello se ha convertido en una herramienta comercial para demostrar el compromiso con la sostenibilidad a inversionistas y futuros compradores.¹⁵

La obtención de estas certificaciones no es un simple ejercicio de responsabilidad ambiental, sino una estrategia de negocio que se traduce en múltiples beneficios. La evidencia muestra que los edificios certificados tienen un mayor valor en el mercado inmobiliario, se comercializan más rápidamente, y generan ahorros significativos en costos operativos a largo plazo.¹¹ Este segmento de mercado premium valora la sostenibilidad, lo que permite a las empresas diferenciarse de la competencia y justificar precios más altos, evitando una guerra de precios basada únicamente en el costo. La sinergia entre las regulaciones que promueven la sostenibilidad y la demanda del mercado crea un ciclo virtuoso que impulsa la innovación y

la adopción de tecnologías avanzadas, redefiniendo el futuro del sector.

4. Ecosistema Competitivo y Perfiles de Empresas Clave

El mercado de cubiertas y fachadas en Colombia está fragmentado pero cuenta con actores consolidados que se distinguen por su especialización y propuesta de valor única.

4.1. Mapeo del Mercado

El ecosistema competitivo incluye diversos tipos de empresas:

- **Líderes de Soluciones Integrales:** Empresas como Ingetecho y Quinta Fachada que ofrecen un portafolio de servicios que va desde el diseño y la fabricación hasta la instalación. Se especializan en soluciones "llave en mano" ¹⁷ y se posicionan como aliados estratégicos de sus clientes.
- **Fabricantes y Constructores Especializados:** Compañías como Cubiertec que se enfocan en la fabricación de paneles y el montaje de proyectos industriales, con un fuerte énfasis en nichos como la sostenibilidad.¹⁸
- **Proveedores de Suministros y Asesoría:** Empresas que se dedican principalmente a la venta de materiales y ofrecen asesoría técnica para proyectos.¹⁷
- **Actores de Nivel Regional y Nicho:** Otras empresas como Sinoma Colombia, que se centran en proyectos residenciales, comerciales e industriales con un enfoque integral y personalizado.²⁰

4.2. Perfil de Ingetecho

Ingetecho se ha consolidado como un líder en el sector, destacando por su especialización en cubiertas autoportantes y sistemas **Standing Seam**.²¹ Su propuesta de valor se basa en la **fabricación in situ y a medida**, lo que elimina la necesidad de una estructura de soporte, reduce los desperdicios y minimiza los tiempos de instalación.²¹ Este modelo de negocio es particularmente valioso para sus clientes, ya que les permite realizar la instalación sin detener la operación de su negocio.²¹

Las ventajas competitivas de Ingetecho son multifacéticas:

- **Experiencia y Reputación:** Con más de 15 años en el mercado, ha construido más de 1.200.000 m² y ha trabajado con más de 800 empresas.²¹ Su reputación se respalda con la afirmación de que trabaja con "las compañías más importantes del país".²¹
- **Calidad Certificada:** La empresa se enorgullece de su certificación de calidad ISO

9001, así como de su adherencia a normas técnicas colombianas (NSR-10) y americanas (UL90).⁸

- **Propuesta de Valor:** Su enfoque en soluciones "eco amigables" y su garantía de hasta 30 años en su acero reflejan un compromiso con la durabilidad y la sostenibilidad.²¹ Un proyecto destacado que ejemplifica su capacidad es el Velódromo de Altura en Mosquera.²¹

La estrategia de Ingetecho de fabricar en el sitio de la obra aborda directamente uno de los desafíos logísticos más significativos en Colombia, que es la deficiente infraestructura de distribución.²² Al reducir la necesidad de transportar productos terminados a largas distancias, la empresa gana una ventaja en eficiencia y reducción de costos que no es fácil de replicar.

4.3. Perfil de Quinta Fachada

Quinta Fachada se posiciona como una compañía que ofrece "soluciones integrales en sistemas de cubiertas, estructuras y obras complementarias".²³ Su diferenciación radica en la combinación de funcionalidad y diseño, con soluciones de alto rendimiento termoacústico y una estética "vanguardista".²³

Su portafolio incluye sistemas especializados como el **QF Standing Seam roof** y el **QF Skylight** (una teja traslúcida de poliéster reforzado con fibra de vidrio).²³ Un servicio clave que han capitalizado es la

reposición y mantenimiento, particularmente en la sustitución de cubiertas de asbesto cemento por paneles de poliuretano inyectado.²³ Este enfoque en la modernización de infraestructuras existentes es una respuesta estratégica a la desaceleración en la nueva construcción, demostrando una adaptabilidad al mercado.

La empresa tiene una presencia dual en Medellín (sede principal) y Bogotá, lo que le permite atender a dos de los principales centros urbanos del país.²³ La especialización en soluciones con valor añadido estético y funcional les permite atraer a clientes que buscan más que una simple cubierta, compitiendo en un segmento de mercado menos sensible al precio.

4.4. Perfil de Cubiertec

Cubiertec se dedica a la construcción de cubiertas, fachadas y elementos accesorios, con un fuerte enfoque en la sostenibilidad.¹⁸ Su propuesta de valor destaca los beneficios ambientales de sus productos, que "reducen la huella de Carbono" y "optimizan la luz natural".¹⁸

Entre sus productos más relevantes se encuentran la **Cubierta Standing Seam Roof (SSR-C)** en sus versiones sencilla y sándwich, que proporciona hermeticidad y se utiliza en proyectos industriales.²⁴ Su capacidad para manejar grandes proyectos se evidencia en su

portafolio, que incluye obras para clientes de la talla de Postobón, Nutresa y Grupo UMA.¹⁸ La especialización de Cubiertec en soluciones sostenibles para el sector agroindustrial y de refrigeración, así como la promoción de productos que mejoran la eficiencia energética, la posiciona en un nicho de mercado con un potencial de crecimiento significativo, alineado con las tendencias globales de construcción consciente.¹⁸

Tabla 2: Perfiles Comparativos de Competidores Clave

Característica	Ingetecho	Quinta Fachada	Cubiertec
Especialización	Cubiertas autoportantes, Standing Seam	Soluciones integrales (cubiertas, estructuras, obras complementarias)	Cubiertas, fachadas, elementos accesorios; enfoque sostenible
Productos/Sistemas	Cubiertas autoportantes (fabricación in situ), Standing Seam, estructuras metálicas	QF Standing Seam roof, QF Skylight, paneles de poliuretano inyectado	Cubierta Standing Seam Roof (SSR-C), cubiertas y fachadas tipo sándwich
Ventajas Competitivas	Experiencia (+15 años, +800 clientes), calidad certificada (ISO 9001), fabricación in situ, instalación sin detener operación	Asesoría técnica, diseño vanguardista, desempeño termoacústico, servicio de reposición	Enfoque en sostenibilidad (reducción de huella de carbono), proyectos industriales de gran escala
Casos de Éxito Notables	Velódromo de Altura en Mosquera ²¹	Cedi Almacenes La 14, Groupe SEB ²³	Grupo UMA, Postobón, Nutresa ¹⁸
Alcance Geográfico	Gran parte del territorio nacional ²¹	Medellín y Bogotá ²³	Antioquia y Atlántico ¹⁸

5. Análisis Estratégico y de Posicionamiento

El análisis del ecosistema competitivo revela que el éxito en el sector de cubiertas y fachadas en Colombia no se basa únicamente en la competencia de precios. Las empresas líderes han adoptado estrategias de diferenciación sólidas que les permiten captar y retener clientes en un entorno desafiante.

5.1. Estrategias de Diferenciación y Propuesta de Valor

Las empresas se diferencian a través de un valor añadido que va más allá del producto físico. Ingetecho, por ejemplo, utiliza su certificación ISO 9001 para legitimar la calidad de sus

procesos y materiales.⁸ Su propuesta de valor se centra en la eficiencia y la mínima interrupción de las operaciones del cliente, lo que es crucial para proyectos industriales de gran envergadura.²¹

Quinta Fachada, por su parte, se enfoca en la "asesoría técnica" y la creación de soluciones integrales que equilibran la estética y la funcionalidad.²³ Su valor no es solo el producto, sino la experiencia y el conocimiento que garantizan el "diseño vanguardista de alto rendimiento" que sus clientes buscan.²³ Este enfoque en soluciones integrales y "llave en mano" ¹⁷ es una respuesta al complejo entorno de la construcción en Colombia, donde los clientes valoran la simplificación de procesos y la gestión unificada de proyectos. La capacidad de las empresas para convertirse en aliados estratégicos de sus clientes es una competencia central que define su viabilidad a largo plazo.

5.2. Innovación y Adopción Tecnológica

La innovación en el sector no se limita a los materiales; abarca también los procesos y los modelos de negocio. La fabricación in situ de cubiertas autoportantes de Ingetecho ²¹ es un claro ejemplo de innovación en procesos que genera una ventaja competitiva significativa al reducir el desperdicio y los costos logísticos. Este modelo es especialmente eficaz en un país con una infraestructura logística deficiente.²²

A nivel de productos, la demanda de soluciones con desempeño termoacústico, como las ofrecidas por Quinta Fachada ²³, y la integración de materiales sostenibles que "optimizan la luz natural" y "reducen la huella de carbono" por parte de Cubiertec ¹⁸ demuestran una alineación con las tendencias globales de construcción inteligente y eficiente.²⁷

5.3. Canales de Distribución y Modelos de Negocio

La deficiente infraestructura logística de Colombia ²² ha impulsado el desarrollo de modelos de negocio que mitigan estos riesgos. El modelo de fabricación in situ de Ingetecho ²¹ es un ejemplo de cómo una empresa puede neutralizar una debilidad del mercado. Otros actores, como Concubiertas, se definen como "fabricantes e instaladores" de paneles tipo sándwich ¹⁹, adoptando un modelo de integración vertical que les da mayor control sobre la calidad y el tiempo de ejecución. La especialización en la venta directa y la asesoría técnica personalizada, con presencia en las principales ciudades, es otro modelo predominante que busca construir relaciones de confianza y ofrecer un servicio de alto valor.²³

6. Retos y Oportunidades del Sector

El sector de cubiertas y fachadas en Colombia enfrenta desafíos significativos, pero la

superación de estos obstáculos abre camino a oportunidades estratégicas para el crecimiento y la consolidación.

6.1. Principales Desafíos

- **Desaceleración en Edificaciones:** La caída sostenida en el PIB del subsector de edificaciones y el licenciamiento de proyectos ¹ ejerce una presión sobre los márgenes y la demanda de nuevos productos, obligando a las empresas a intensificar la competencia.
- **Carga Regulatoria y Burocrática:** Los altos costos asociados con los trámites, las regulaciones y los impuestos ² representan una barrera para la formalización y el crecimiento, reduciendo la rentabilidad y la inversión. El reciente Decreto 0572, por ejemplo, impone una carga fiscal desproporcionada que afecta la inversión y la estabilidad del sector.²
- **Volatilidad de la Cadena de Suministro:** La contracción del sector metalúrgico ⁵ puede generar incertidumbre en la disponibilidad y los precios de las materias primas esenciales, como el acero.

6.2. Oportunidades de Crecimiento

- **Nicho de la Sostenibilidad y Eficiencia:** La creciente conciencia ambiental y el marco regulatorio en expansión ⁹ crean una demanda de soluciones sostenibles, desde materiales que reducen la huella de carbono hasta sistemas que mejoran la eficiencia energética y el confort termoacústico.¹⁸ Las empresas que inviertan en productos certificados y en la formación de su personal para este fin obtendrán una ventaja competitiva.
- **Mercado de Renovación y Mantenimiento:** La desaceleración en la nueva construcción desvía la atención hacia la modernización de infraestructuras existentes. La reposición de cubiertas de asbesto cemento, un servicio que ofrece Quinta Fachada ²³, es un ejemplo de un mercado resiliente y con alto potencial. La inversión en soluciones que no detengan las operaciones del cliente, como las de Ingetecho ²¹, es crucial para este segmento.
- **Diversificación hacia Obras Civiles:** El crecimiento robusto del sector de obras civiles ¹ presenta una oportunidad para que las empresas de cubiertas y fachadas diversifiquen su portafolio de servicios y participen en proyectos de infraestructura a gran escala, donde se requieren soluciones especializadas en cerramientos y estructuras.
- **Expansión Geográfica:** La presencia de líderes como Ingetecho en "gran parte del territorio nacional" ²¹ y la operación dual de Quinta Fachada en Medellín y Bogotá ²³ sugieren que hay un potencial para capitalizar la demanda en diferentes regiones y

ciudades intermedias que están experimentando crecimiento.

Tabla 3: Matriz de Oportunidades y Desafíos Estratégicos

Aspecto Estratégico	Desafíos	Oportunidades
Mercado	Contracción del subsector de edificaciones. Presión en los márgenes de precios.	Crecimiento en el sector de obras civiles. Mercado de renovación y mantenimiento en auge.
Competencia	Intensa competencia en el sector de nueva construcción. Barreras de entrada significativas por regulación y capital.	Diferenciación a través de la especialización. Posicionamiento en nichos de alto valor (sostenibilidad, eficiencia, diseño).
Operación	Deficiente infraestructura logística. Alta carga burocrática y fiscal.	Adopción de modelos de negocio innovadores (ej. fabricación in situ). Ofrecer soluciones "llave en mano" para simplificar procesos.
Innovación	Riesgo de obsolescencia tecnológica. Inversión inicial en nuevas tecnologías.	Fuerte demanda de soluciones sostenibles y eficientes. Integración de certificaciones (LEED, CASA Colombia) como valor añadido.

7. Conclusiones y Recomendaciones Estratégicas

El panorama competitivo en el sector de cubiertas y fachadas en Colombia se define por una coyuntura económica de contrastes. El declive en el mercado de nuevas edificaciones ha hecho que las empresas busquen activamente la diferenciación y la especialización para mantener su relevancia. Los líderes del sector han comprendido que su valor ya no reside solo en la calidad de sus productos, sino en su capacidad para ofrecer soluciones integrales, eficientes y sostenibles.

La NSR-10 y las regulaciones de sostenibilidad han elevado los estándares de la industria, creando un entorno donde la experiencia, la inversión en calidad y el conocimiento técnico se convierten en ventajas decisivas. La gestión de la compleja carga burocrática es en sí misma una competencia central que consolida la posición de las empresas establecidas y limita la entrada de nuevos competidores.

En este contexto, se concluye que:

1. **La especialización es la clave del liderazgo.** Ingetecho se diferencia por la eficiencia de su modelo de fabricación in situ; Quinta Fachada por su enfoque en el diseño y el

rendimiento termoacústico; y Cubiertec por su compromiso con la sostenibilidad en el ámbito industrial.

2. **El mercado se desplaza hacia la modernización.** La desaceleración en la nueva construcción ha impulsado el crecimiento del mercado de renovación y mantenimiento, una oportunidad que los líderes ya están capitalizando.
3. **La sostenibilidad es un imperativo estratégico.** La combinación de una demanda creciente de soluciones eficientes con un marco regulatorio que las fomenta convierte a la sostenibilidad de un tema de nicho a un motor de crecimiento fundamental.

7.1. Recomendaciones para Actores del Sector

- **Diversificar el portafolio de servicios:** Explorar activamente las oportunidades en el sector de obras civiles, ofreciendo soluciones especializadas para proyectos de infraestructura.
- **Fortalecer la propuesta de valor en sostenibilidad:** Invertir en productos y procesos que reduzcan el impacto ambiental y obtener certificaciones como LEED o CASA Colombia para acceder a un segmento de mercado premium.
- **Optimizar la eficiencia operativa:** Evaluar e implementar modelos de negocio innovadores, como la fabricación in situ o las soluciones "llave en mano", para mitigar los desafíos logísticos y burocráticos del país.
- **Capitalizar el mercado de renovación:** Desarrollar y promocionar servicios de mantenimiento y reposición de cubiertas y fachadas existentes, especialmente en el nicho de la sustitución de materiales obsoletos como el asbesto cemento.

7.2. Recomendaciones para Inversores

- **Evaluar la resiliencia y la adaptabilidad:** Buscar empresas que hayan demostrado la capacidad de adaptarse a la desaceleración del mercado de edificaciones, ya sea a través de la diversificación o la especialización en nichos de alto valor.
- **Analizar el cumplimiento normativo:** Priorizar a los actores que demuestren un estricto cumplimiento de la NSR-10 y las regulaciones de sostenibilidad, ya que esto indica una gestión sólida del riesgo y un posicionamiento a largo plazo.
- **Valorar la innovación en procesos y productos:** Invertir en empresas que no solo ofrezcan productos de calidad, sino que también cuenten con modelos de negocio eficientes o tecnologías que aborden directamente los desafíos del mercado colombiano, como la logística y la burocracia. El crecimiento en el sector se dará a través de la eficiencia, el valor añadido y la especialización, más que a través de la masificación.

Obras citadas

1. Indicadores Económicos Alrededor de la Construcción (IEAC) - Boletín técnico, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://www.dane.gov.co/files/operaciones/IEAC/bol-IEAC-ltrim2025.pdf>
2. Decreto sobre retención en la fuente pone en riesgo la estabilidad del sector constructor, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://camacol.co/prensa/noticias/decreto-sobre-retencion-en-la-fuente-pone-en-riesgo-la-estabilidad-del-sector>
3. Arranque del sector en 2024 - Camacol Bogotá y Cundinamarca, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://www.camacolbyc.co/construnota-103.html?view=article&id=973:arranque-del-sector-en-2024&catid=329:economia-sectorial>
4. Reportes del sector construcción e infraestructura en Colombia en 2025 - Bancolombia, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/especiales/informes-sectoriales/sector-construccion>
5. Un sector clave de la industria cerró el año con una contracción del 12%: qué se espera para el 2025 - Infobae, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://www.infobae.com/economia/2025/01/13/un-sector-clave-de-la-industria-cerro-el-ano-con-una-contraccion-del-12-que-se-espera-para-el-2025/>
6. ¿La regulación excesiva frena el crecimiento de las empresas en Colombia? - YouTube, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://www.youtube.com/watch?v=Pavw3-K117Y>
7. La Norma Sismo Resistente NSR-10 - Ingetecho, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://www.ingetecho.com/la-norma-sismo-resistente-nsr-10/>
8. Ventajas Competitivas Ingetecho & Construcciones S.a.s.-2 | PDF | Calidad (comercial), fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://www.scribd.com/doc/294189907/Ventajas-Competitivas-Ingetecho-Construcciones-s-a-s-2>
9. Construcción Sostenible en Colombia: Marco Nacional y Manuales Regionales, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://www.construdata.com/blog/construccion-sostenible-en-colombia-marco-nacional-y-manuales-regionales-5506>
10. Construcción sostenible en Colombia: cuestión de equilibrio y conciencia, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://www.upb.edu.co/es/central-blogs/sostenibilidad/construccion-sostenible-en-colombia>
11. Beneficios de la Certificación de Edificios - Eigo Construcciones, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://eigoconstrucciones.com/noticia/beneficios-certificacion-de-edificios/>
12. Conoce las tendencias de construcción y diseño del 2024 - Argos Colombia, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://colombia.argos.co/autoconstructores/conoce-las-tendencias-de-construccion-y-diseno-del-2024/>
13. Construcción sostenible en Colombia: las tendencias que marcarán el 2024 - Blog Urbansa, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,

- <https://blog.urbansa.co/construccion-sostenible-tendencias-para-el-2024>
14. LEED MEMBRESIAS - CCCS, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://www.cccs.org.co/certificacion-leed/>
 15. CASA Colombia: Sistema de Certificación de Construcción Sostenible, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://casa.cccs.org.co/>
 16. ¿Por qué conseguir el certificado de construcción sostenible BREEAM?, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://breeam.es/por-que-certificar/>
 17. fabricantes de cubierta Metálica arquitectónica y Teja Master Mil - Acento Suministros, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://acento.co/tejas-metalicas/>
 18. Cubiertec: Inicio, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://cubiertec.com/>
 19. Concubiertas, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://concubiertas.com.co/>
 20. Diseño de Techos - Sinoma Colombia, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://sinomacolombia.com/project/disenio-techos/>
 21. INGETECHO - Líder de cubiertas en Colombia - Ingetecho, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://www.ingetecho.com/>
 22. Las Redes y Los Canales de Distribución en Colombia | PDF - Scribd, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://es.scribd.com/document/407204471/Las-Redes-y-Los-Canales-de-Distribucion-en-Colombia>
 23. Cubiertas y fachadas en Medellín QUINTA FACHADA, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://quintafachada.com/>
 24. Manual CUBIERTEC 2020 | PDF | Agua | Humedad - Scribd, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://es.scribd.com/document/571113558/Manual-CUBIERTEC-2020>
 25. Manual para la Construcción y Mantenimiento de Cubiertas y Fachadas - Cubiertec, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://cubiertec.com/wp-content/uploads/2024/07/Manual-para-la-Construccion-de-Cubiertas-y-Mantenimientos.pdf>
 26. Proyectos | Cubiertec, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://cubiertec.com/nuestros-proyectos/>
 27. Tamaño del mercado de fachadas: oportunidades de crecimiento (2024-2032), fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://www.gminsights.com/es/industry-analysis/facade-market>
 28. Innovaciones Tecnológicas en Cubiertas Metálicas con Estructura en Acero en Bogotá, Colombia - Montajes, Ingeniería y Construcción. MIC SAS., fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://www.estructurasmetalicascolombia.com/que-hacemos/techos-metalicos-y-cubiertas-metalicas-con-estructura-en-acero-en-bogota-colombia/cubiertas-metalicas-con-estructura-en-acero/innovaciones-tecnologicas>
 29. Construcción y Reformas Granada | Quinta Fachada Constructora, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://estudioquintafachada.com/>