

Mercado de la Construcción en Colombia 2026: Transformación Estructural, Crisis de Costos y la Era de la Digitalización Obligatoria

1. Introducción: La Definición de un Nuevo Paradigma Sectorial

El año 2026 se presenta como un punto de inflexión definitivo para la industria de la construcción en Colombia. Tras un ciclo prolongado de ajuste y contracción que caracterizó el periodo 2023-2025, el sector se adentra en una etapa de recuperación asimétrica, condicionada por una reconfiguración profunda de las variables macroeconómicas, políticas y tecnológicas. No se trata simplemente de un rebote estadístico tras la caída; el mercado edificador colombiano está transitando hacia un nuevo modelo operativo donde la viabilidad de los proyectos ya no depende exclusivamente de la especulación del suelo o los subsidios estatales masivos, sino de la eficiencia financiera y la adopción tecnológica radical. Las proyecciones para 2026 indican un entorno de "recuperación defensiva". Si bien las cifras macroeconómicas sugieren un retorno al crecimiento, con un Producto Interno Bruto (PIB) nacional expandiéndose al 2,7% y un sector constructor intentando salir de los números rojos con un repunte en ventas estimado entre el 5% y el 12% ¹, la realidad operativa en las salas de ventas y en los campamentos de obra es considerablemente más compleja. Los desarrolladores enfrentan una "tormenta perfecta" de costos: una reforma laboral que encarece la nómina operativa mediante la reducción de la jornada, una crisis energética que amenaza con disparar los precios de los insumos básicos como el acero y el cemento, y un recorte drástico en la inversión pública de vivienda que obliga a replantear el modelo de cierre financiero para la base de la pirámide.¹

Sin embargo, en medio de la incertidumbre, surge una transformación inevitable. El 2026 marca el cumplimiento del mandato de la Estrategia Nacional BIM (Building Information Modeling), que exige la digitalización total de los proyectos públicos.⁵ Esto, sumado a la irrupción de herramientas de Inteligencia Artificial (IA) y grafos de conocimiento para la gestión de presupuestos, está creando una brecha competitiva insalvable entre las empresas tradicionalistas y aquellas que han logrado integrar ecosistemas digitales 5D. Este informe exhaustivo analiza cada una de estas dimensiones, desglosando los desafíos estructurales y detallando las herramientas de propuesta que definirán a los líderes del mercado en este nuevo ciclo.

2. Panorama Macroeconómico y Financiero: El Terreno

de Juego para 2026

La salud del sector constructor es un derivado directo de la estabilidad macroeconómica. Para 2026, las variables fundamentales muestran una estabilización que favorece la demanda, aunque persisten riesgos fiscales que amenazan la oferta.

2.1 Crecimiento Económico y Dinámica del PIB

Las proyecciones consensuadas entre Fedesarrollo y la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL) sitúan el crecimiento de la economía colombiana en un 2,7% para 2026, una mejora marginal frente al 2,6% estimado para 2025.² Este crecimiento se considera modesto y refleja una economía que opera por debajo de su potencial, limitando la explosión de la demanda agregada. No obstante, al desagregar el PIB, se observa que el sector de la construcción tiene el potencial de actuar como un motor de reactivación, proyectándose un cambio de tendencia: tras contracciones severas en el rubro de edificaciones (-8,8% en 2024), se espera que los inicios de obra repunten por encima del 13% en 2026.¹

Este rebote en los inicios de obra es una señal técnica vital. Indica que el inventario acumulado de viviendas terminadas sin vender se ha empezado a absorber y que los desarrolladores están recuperando la confianza para lanzar nuevos proyectos. Sin embargo, este dinamismo no es uniforme. Mientras que las obras civiles mostrarán un crecimiento robusto del 7,4% impulsado por la ejecución de proyectos de infraestructura de quinta generación (5G) y cierres de mandatos locales, la edificación residencial dependerá de la capacidad de los hogares para acceder a crédito.²

2.2 Política Monetaria y Tasas de Interés

El factor más determinante para la reactivación de las ventas en 2026 es el costo del dinero. La política contraccionista del Banco de la República durante 2024 y 2025, necesaria para controlar la inflación, frenó en seco la venta de vivienda. Para 2026, el panorama es de alivio monetario. La inflación se proyecta descendiendo hacia un rango del 4,1% al 4,4%, lo que permite al emisor reducir su tasa de intervención hacia un 8,25%.⁶

Esta transmisión de tasas más bajas al mercado hipotecario ya es visible y se acentuará en 2026. Las tasas para vivienda de interés social (VIS) en UVR han descendido del 13,61% al 11,05%, y las tasas para vivienda No VIS han bajado del 14,69% al 12,56%.¹ Este diferencial de dos o tres puntos porcentuales es crítico: reduce la cuota mensual hipotecaria de los hogares, permitiendo que más familias logren el cierre financiero y reactivando la rotación de inventarios. Se anticipa que las entidades financieras intensifiquen la guerra de tasas para captar la demanda represada de los años anteriores.

2.3 Restricción Fiscal e Inversión Pública

A pesar de la mejora en las condiciones financieras privadas, el sector enfrenta un viento en contra proveniente del sector público. El Presupuesto General de la Nación para 2026 refleja las tensiones de la regla fiscal y el alto endeudamiento. Aunque el presupuesto global crece levemente, la partida específica de inversión pública en vivienda sufre un recorte dramático

del 35,7%.¹

Este recorte no es un dato menor; representa un cambio estructural en la política de vivienda. Durante la última década, el sector se "financiarizó" alrededor de los subsidios a la cuota inicial y a la tasa de interés. La retirada parcial del Estado obliga al mercado a reajustarse. La menor disponibilidad de recursos públicos impacta directamente la capacidad de ejecución de programas de vivienda social y mejoramiento de barrios, trasladando la carga de la reactivación casi exclusivamente al sector privado y a los entes territoriales con capacidad de endeudamiento propio.¹

Tabla 1: Proyecciones Macroeconómicas Clave Colombia 2026

| Indicador | Dato 2025 (Estimado) | Proyección 2026 | Impacto Directo en Construcción |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|--|
| Crecimiento PIB Total | 2,6% | 2,7% | Recuperación lenta de la demanda de oficinas y comercio. |
| PIB Construcción | -3,4% (var. anual) | +3,0% (recuperación) | Cambio de ciclo: de contracción a expansión moderada. |
| Inflación (IPC) | 5,18% | 4,1% - 4,4% | Menor presión en indexación de precios de venta. |
| Tasa de Intervención (BanRep) | 9,25% | 8,25% | Abaratamiento del crédito constructor y tasas hipotecarias. |
| Inversión Pública en Vivienda | -- | -35,7% (Recorte) | Crisis en cierres financieros de proyectos VIS dependientes de subsidio. |
| Tasa de Cambio (USD/COP) | ~\$4.103 (promedio) | ~\$4.150 (estable) | Estabilidad relativa en costos de acabados importados. |

Fuentes: Fedesarrollo ², Bancolombia ⁶, Camacol.¹

3. Dinámica del Mercado de Vivienda: La Dicotomía VIS vs. No VIS

El mercado inmobiliario residencial de 2026 se caracteriza por una bifurcación profunda. Mientras el segmento medio y alto (No VIS) se beneficia de las condiciones de mercado, la vivienda social (VIS) enfrenta una crisis de modelo debido a la dependencia estatal.

3.1 El Ocaso del Modelo "Mi Casa Ya" y la Crisis de la VIS

El programa "Mi Casa Ya" (MCY) ha sido el motor de la vivienda social en Colombia, permitiendo que miles de familias accedieran a su primera vivienda. Sin embargo, para 2026, el programa enfrenta su desafío más existencial. El gobierno ha señalado que el programa no cuenta con presupuesto para nuevas asignaciones masivas en la vigencia 2026, limitándose a cumplir compromisos previos o reduciendo drásticamente los cupos disponibles.⁸

Esta situación genera un efecto dominó devastador en el segmento VIS:

1. **Desistimientos Masivos:** Las familias que separaron vivienda en 2024 o 2025 contando con el subsidio de MCY para su cierre financiero en 2026 se encuentran ahora con un hueco en su presupuesto de aproximadamente 30 salarios mínimos. Esto provocará que los desistimientos, que ya crecieron un 28,2% en 2025, se mantengan altos, obligando a las constructoras a revender unidades en un mercado con menor capacidad de pago.¹⁰
2. **Ajuste de Precios por Salario Mínimo:** El precio de la vivienda VIS está indexado al Salario Mínimo Legal Mensual Vigente (SMMLV). Con un salario mínimo proyectado para 2026 en \$1.750.905, los topes de precio se ajustan automáticamente:
 - **VIS (150 SMMLV):** Asciende a aproximadamente **\$262.635.750**.¹¹
 - **VIS (135 SMMLV):** Asciende a aproximadamente **\$236.372.175**.¹²
 - Si bien este aumento nominal ayuda al constructor a compensar los costos crecientes, aleja la posibilidad de compra para los hogares si no existe un subsidio concurrente que cubra la diferencia. La asequibilidad se deteriora, y la vivienda social corre el riesgo de volverse inviable para su público objetivo original.

3.2 El Auge del Segmento No VIS y la Inversión

En contraste, el segmento No VIS se perfila como el protagonista de la reactivación en 2026. Camacol proyecta que este segmento liderará el crecimiento de las ventas, impulsando el agregado nacional hacia ese 12% optimista.¹

- **Menor Dependencia:** Los compradores de este segmento no dependen de los subsidios estatales, lo que los inmuniza frente al recorte presupuestal del gobierno. Su decisión de compra está más correlacionada con las tasas de interés y la confianza en la economía.
- **Perfil Inversionista:** Se observa un fortalecimiento de la vivienda como activo de inversión. Ante la volatilidad de los mercados bursátiles y la incertidumbre pensional, los hogares de ingresos medios y altos ven en la finca raíz un refugio seguro. El auge de plataformas de rentas cortas y modelos de *multifamily* incentiva la compra de unidades pequeñas y eficientes en zonas urbanas densas.

3.3 El Rol de los Entes Territoriales: La Descentralización del Subsidio

Ante el vacío dejado por la Nación, los gobiernos locales han asumido un rol protagónico. En 2026, la viabilidad de un proyecto VIS dependerá en gran medida de su ubicación geográfica

y de la existencia de subsidios locales complementarios.

- **Bogotá:** La capital lidera esta estrategia con programas robustos como "Reactiva tu Compra" y "Oferta Preferente", inyectando recursos propios para cubrir la cuota inicial de los hogares. En 2025 entregó más de 20.000 subsidios, una tendencia que se espera mantener para sostener el mercado más grande del país.¹
- **Antioquia y Atlántico:** Regiones como Antioquia (a través de VIVA) y Atlántico (con "Mi Casa Bacana") han implementado modelos similares, actuando como un "colchón" ante los recortes nacionales. Esto genera una fragmentación del mercado: construir VIS será viable en Barranquilla o Bogotá, pero altamente riesgoso en municipios intermedios sin capacidad fiscal propia.¹

4. Estructura de Costos 2026: Desafíos Operativos y Energéticos

La reactivación de la demanda choca de frente con una realidad operativa hostil. La estructura de costos de los proyectos en 2026 está bajo presión por factores legislativos y de mercado que amenazan con erosionar los márgenes de utilidad.

4.1 La Reforma Laboral y el Costo de la Mano de Obra

El 2026 trae consigo cambios legislativos que alteran la base de costos laborales de la construcción, un sector intensivo en mano de obra.

- **Reducción de la Jornada Laboral:** A partir del 15 de julio de 2026, la jornada laboral se reduce definitivamente a **42 horas semanales**.⁴ Esto implica que el valor de la hora ordinaria de trabajo se encarece automáticamente, pasando de una base aproximada de \$7.959 a \$8.338 para un salario mínimo.⁴
- **Impacto en Productividad:** Para mantener los cronogramas de obra, las empresas tendrán dos opciones: contratar más personal o pagar horas extras y recargos, lo que podría incrementar el costo real de la nómina operativa entre un 15% y un 20%.¹⁴ Esto obliga a una gestión milimétrica de los rendimientos en obra y acelera la necesidad de industrialización.

4.2 La Crisis Energética y los Materiales Estratégicos

Uno de los riesgos latentes más graves para 2026 es el costo de la energía. La industria del cemento y el acero, vitales para la construcción, es altamente dependiente del gas natural y la energía eléctrica.

- **Escasez de Gas:** Se proyectan aumentos en el precio del gas industrial de hasta un 120% para 2026 debido al déficit de oferta local y la necesidad de importación.³ Empresas como Cementos Argos y las siderúrgicas han advertido que estos sobrecostos energéticos se trasladarán inevitablemente al precio final del producto.
- **Acero y Cemento:** Se anticipa que el precio del acero experimentará presiones alcistas, no solo por el costo energético local, sino por tendencias globales de recuperación de precios de commodities. El cemento, por su parte, podría ver

incrementos superiores a la inflación, afectando el presupuesto de estructuras y cimentación, que representa el componente más pesado del costo directo.¹⁵

4.3 Índice de Costos de Construcción de Vivienda (ICCV)

El Índice de Costos de Construcción de Vivienda (ICCV) se mantendrá como un indicador crítico. Históricamente, este índice ha crecido por encima del IPC. Para 2026, la combinación de mano de obra más costosa y materiales energéticamente sensibles mantendrá al ICCV en terreno positivo y volátil. Esto representa un riesgo mayor para los proyectos vendidos sobre planos años atrás a precio fijo, que deberán construirse con los costos inflados de 2026, comprimiendo o eliminando la utilidad del desarrollador.¹⁰

5. El Mandato BIM 2026: La Digitalización como Requisito de Existencia

Más allá de la coyuntura económica, el 2026 es un año histórico para la transformación tecnológica del sector en Colombia. La **Estrategia Nacional BIM**, lanzada en 2020, alcanza su hito final de implementación.

5.1 Obligatoriedad Total en el Sector Público

Según el cronograma establecido por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) y el gobierno nacional, para el año 2026 se establece el **Mandato BIM** con un alcance del 100% para proyectos públicos.⁵

- **Alcance Universal:** Esto significa que cualquier licitación para la construcción de colegios, hospitales, vías, infraestructura de servicios públicos o vivienda promovida por el Estado deberá exigir el uso de la metodología BIM. Ya no es un "plus" o un diferenciador técnico; es un requisito habilitante.
- **Estándares Exigidos:** La exigencia no es simplemente entregar un modelo 3D visual. Se requiere la adopción de la norma **NTC-ISO 19650**, que regula la gestión de la información. Los contratistas deben demostrar capacidad para trabajar en Entornos Comunes de Datos (CDE), gestionar flujos de información estructurados y garantizar la interoperabilidad (uso de IFC).⁵

5.2 Implicaciones para la Contratación Estatal

El incumplimiento de estos requisitos BIM en las licitaciones públicas tendrá consecuencias directas.

- **Filtro de Selección:** Las empresas que no hayan migrado sus procesos a BIM quedarán automáticamente excluidas de la contratación pública, que representa una porción significativa del mercado, especialmente en obras civiles (7,4% de crecimiento proyectado).²
- **Sanciones y SECOP II:** El sistema de contratación SECOP II monitoreará el cumplimiento de los entregables BIM. El incumplimiento de los protocolos de información puede derivar en sanciones por cumplimiento defectuoso, multas de hasta

el 10% del valor del contrato e incluso inhabilidades reportadas en el Registro Único de Proponentes (RUP).¹⁹

5.3 La Brecha de Implementación

A pesar del mandato, el sector enfrenta una brecha de madurez. Se estima que existe un déficit de profesionales capacitados en gestión BIM (BIM Managers, Coordinadores) y una baja adopción en las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) constructoras.²¹ Esto podría llevar a una concentración del mercado de obras públicas en manos de grandes consorcios con capacidad tecnológica, desplazando a los contratistas locales más pequeños que no logren digitalizarse a tiempo.

6. Herramientas de Propuesta y Gestión: El Arsenal Tecnológico para 2026

En un entorno de márgenes comprimidos por costos y exigencias técnicas elevadas, las herramientas utilizadas para elaborar propuestas (bidding) y gestionar proyectos se convierten en el activo estratégico más valioso. La construcción en 2026 exige pasar del Excel estático a ecosistemas integrados de datos.

6.1 Software de Ingeniería de Costos y Presupuestos

La precisión en el Análisis de Precios Unitarios (APU) es la primera línea de defensa de la rentabilidad. Las herramientas líderes en 2026 deben ofrecer conectividad a bases de datos dinámicas y capacidades de integración BIM.

- **S10 ERP y Costos:** Esta herramienta mantiene su liderazgo en la región andina gracias a su robustez en la gestión de bases de datos de insumos. Para 2026, su evolución clave es la integración de módulos de movilidad ("Tareo Móvil").
 - *Ventaja 2026:* Ante la reducción de la jornada laboral, la capacidad de S10 para registrar horas hombre en tiempo real desde el dispositivo móvil del capataz permite un control exacto de la productividad, evitando sobrecostos de nómina fantasma o ineficiencias.²²
- **Opus (Ecosistema):** Opus se diferencia por su módulo de "Explosión de Insumos" y su capacidad de integración directa con modelos de diseño (CAD/Revit) a través de su módulo de Cuantificación BIM.
 - *Ventaja 2026:* Permite a los licitantes generar presupuestos rápidos y precisos extrayendo cantidades directamente de los planos digitales, reduciendo el error humano en la medición, crucial para cumplir con los tiempos ajustados de las licitaciones públicas.²⁴
- **RIB Presto:** Este software europeo ha ganado terreno en Colombia por su enfoque en la sostenibilidad y el estándar BIM 5D.
 - *Ventaja 2026:* Presto integra el cálculo de la huella de carbono y ciclo de vida del proyecto directamente en el presupuesto. Dado que las licitaciones públicas y las certificaciones sostenibles (necesarias para créditos verdes) exigirán métricas

ambientales, Presto se posiciona como una herramienta esencial para proyectos de alto perfil.²⁵

- **Construdata:** Más que un software, es la "biblia" de precios de referencia en Colombia. Su integración digital permite actualizar los APU con los precios de mercado del día, una función vital en un año donde se espera alta volatilidad en el precio del acero y el cemento.²⁷

6.2 Inteligencia Artificial y Grafos de Conocimiento

La innovación disruptiva en 2026 proviene del uso de datos masivos para predecir costos y riesgos.

- **Grafos de Conocimiento (Knowledge Graphs):** Esta tecnología representa el siguiente paso evolutivo después de las bases de datos relacionales. Permite estructurar toda la información histórica de una constructora (proyectos, proveedores, costos, tiempos) en una red de nodos interconectados.
 - *Aplicación Práctica:* Al presupuestar un nuevo proyecto, un sistema basado en grafos (como los implementados sobre **Neo4j**) puede "recordar" relaciones complejas, como por ejemplo: "En los proyectos de vivienda en clima cálido de 2024 construidos con el proveedor X, hubo un sobrecosto del 15% en la cimentación". El sistema alerta al presupuestador para que ajuste la provisión de riesgo. Esto transforma el presupuesto de un ejercicio determinista a uno probabilístico e inteligente.²⁸
- **IA Generativa y Predictiva (Budquo / NetSuite):** Herramientas emergentes como **Budquo** utilizan IA para automatizar la creación de partidas presupuestarias. La IA puede "leer" un plano o un pliego de condiciones y generar una estructura de presupuesto preliminar, aprendiendo de los históricos de la empresa. Por su parte, **NetSuite ERP** incorpora IA para predecir flujos de caja y detectar anomalías financieras en tiempo real, permitiendo a la gerencia reaccionar antes de que el proyecto entre en pérdida.³¹

6.3 PropTech para la Gestión Comercial y Financiera

Ante la dificultad de los cierres financieros tradicionales, las herramientas PropTech ofrecen alternativas de liquidez.

- **Financiación Colaborativa:** Plataformas como **Ambana** democratizan la inversión inmobiliaria, permitiendo que pequeños inversionistas inyecten capital a proyectos constructivos. Esto ofrece a los desarrolladores una fuente de liquidez alternativa (equity) frente al crédito constructor bancario, que puede ser más lento y exigente.³³
- **Gestión de Ventas:** El uso de CRMs especializados integrados con IA para el *scoring* de crédito de los clientes es fundamental para reducir la tasa de desistimientos. Identificar desde el primer contacto la viabilidad financiera real del cliente es vital en un mercado sin subsidios universales.

7. Estrategias de Licitación y Contratación para el

Nuevo Ciclo

En 2026, ganar un contrato o asegurar la viabilidad de un proyecto propio requiere una estrategia de propuesta sofisticada que mitigue los riesgos identificados.

7.1 Cláusulas de Reajuste Dinámico

Dado el riesgo de volatilidad en los precios del acero y el cemento por la crisis energética, es suicida firmar contratos a precio global fijo sin fórmulas de ajuste claras.

- **Estrategia:** Las propuestas deben incluir fórmulas polinómicas de reajuste que utilicen índices específicos de la canasta de costos (como los desagregados del ICCV del DANE para acero y concreto) y no índices generales como el IPC, que no reflejan la realidad de los costos industriales.

7.2 La Propuesta Digital 5D

Para las licitaciones públicas bajo el mandato BIM, la propuesta debe ir más allá del documento PDF.

- **Estrategia:** Presentar una oferta que incluya un modelo BIM preliminar donde se visualice la programación de obra (4D) y el flujo de caja (5D). El uso de herramientas de simulación como **Synchro** o **Navisworks** para demostrar la viabilidad logística de la obra genera confianza técnica en el evaluador y diferencia la propuesta de competidores menos tecnificados.

7.3 Alianzas Estratégicas para la Vivienda Social

Ante la ausencia de "Mi Casa Ya", la estrategia comercial para proyectos VIS debe pivotar hacia las Cajas de Compensación Familiar.

- **Estrategia:** Diseñar productos inmobiliarios "a la medida" de los afiliados de cajas como Compensar, Colsubsidio o Comfama, que cuentan con subsidios de vivienda propios. Estas alianzas garantizan una demanda cautiva con mejor perfil de cierre financiero que el mercado abierto.⁹

8. Análisis Regional: Focos de Oportunidad y Riesgo

El comportamiento del mercado en 2026 será heterogéneo, con dinámicas muy distintas según la región.

- **Bogotá y la Sabana:** Se mantendrá como el mercado más resiliente y profundo. La combinación de subsidios distritales, alta demanda de vivienda No VIS y el desarrollo de infraestructura logística en la Sabana (funza, Mosquera) sostendrá la actividad. Es el mercado objetivo para desarrolladores que buscan volumen y seguridad.¹
- **Antioquia (Medellín y Oriente):** El mercado de vivienda turística y de inversión en el Oriente Antioqueño (Rionegro, Llanogrande) y en Medellín sigue siendo atractivo, impulsado por compradores internacionales y rentas cortas. Sin embargo, la topografía y la escasez de suelo urbanizable mantienen los precios altos, exigiendo productos de

alto valor agregado.⁹

- **Costa Caribe (Barranquilla, Cartagena, Santa Marta):** Barranquilla destaca por su política de vivienda local proactiva ("Mi Casa Bacana"). Sin embargo, toda la región caribe es la más expuesta a los altos costos de energía eléctrica ("costo Caribe"), lo que encarece la operación de las obras y los servicios públicos de las viviendas terminadas, un factor que puede frenar la demanda en estratos medios.⁹
- **Ciudades Intermedias (Eje Cafetero, Ibagué):** Continúan consolidándose como destinos de retiro y segunda vivienda, con una demanda estable. Son mercados ideales para constructoras medianas que buscan nichos menos saturados que las grandes capitales.

9. Conclusiones y Hoja de Ruta Empresarial

El año 2026 será recordado como el año de la "selección natural" en el sector de la construcción colombiano. Las condiciones de mercado, caracterizadas por márgenes estrechos, costos volátiles y exigencias tecnológicas obligatorias, expulsarán a los actores ineficientes e informales. La recuperación del 12% en ventas es una oportunidad real, pero solo accesible para quienes logren transformar su modelo operativo.

Hoja de Ruta para la Competitividad en 2026:

1. **Industrialización y Control de Mano de Obra:** Es imperativo adoptar sistemas de control de productividad laboral (tareao digital) para mitigar el impacto financiero de la jornada de 42 horas. La ineficiencia en obra se pagará más cara que nunca.
2. **Adopción Radical de BIM y Datos:** La certificación en ISO 19650 y la integración de presupuestos 5D no son opcionales para quienes licitan con el Estado. En el sector privado, el uso de datos (grafos de conocimiento, IA) para predecir costos es la única forma de proteger la utilidad ante la volatilidad de los insumos.
3. **Diversificación de Portafolio:** Reducir la exposición al segmento VIS dependiente de subsidios nacionales y pivotar hacia No VIS, rentas o proyectos con subsidios locales garantizados.
4. **Cobertura de Riesgos:** Implementar estrategias de compras anticipadas de materiales estratégicos (acero, cemento) y utilizar cláusulas contractuales de reajuste robustas para blindarse ante la crisis energética.

En conclusión, el éxito en el mercado de la construcción de Colombia en 2026 no dependerá de esperar a que regresen los subsidios o bajen los costos, sino de la capacidad intrínseca de las empresas para gestionar la complejidad a través de la tecnología y la eficiencia financiera.

Tabla Resumen: Ecosistema de Herramientas Tecnológicas para la Construcción 2026

La siguiente tabla sintetiza las herramientas recomendadas para afrontar los desafíos específicos del año 2026, clasificadas por su función estratégica.

| Categoría | Herramienta / | Aplicación Específica | Beneficio Clave |
|-----------|---------------|-----------------------|-----------------|
|-----------|---------------|-----------------------|-----------------|

| Estratégica | Software (Ejemplos Líderes) | ante Desafíos 2026 | |
|--------------------------------------|--|---|---|
| Ingeniería de Costos (APU) | S10 Costos, Opus, Construdata | Elaboración de presupuestos conectados a precios de mercado actualizados. | Precisión ante la volatilidad de precios del acero y cemento. |
| Gestión Integral (ERP) | S10 ERP, NetSuite, Foco en Obra | Control financiero, compras y nómina centralizada. | Protección de márgenes y control de flujo de caja en tiempo real. |
| BIM & Sostenibilidad (5D) | RIB Presto, Revit, Navisworks | Presupuestos integrados al modelo 3D y cálculo de huella de carbono. | Cumplimiento del mandato BIM público y acceso a créditos verdes. |
| Control de Campo y Laboral | S10 Tareo Móvil, Trowel, Mawi | Registro digital de asistencia y avances desde dispositivos móviles en obra. | Optimización de la productividad ante la jornada de 42 horas. |
| Inteligencia de Datos (IA) | Neo4j (Grafos), Budquo | Uso de datos históricos y relaciones semánticas para predecir costos y riesgos. | Reducción de la incertidumbre en licitaciones y propuestas. |
| Cierre Financiero (Proptech) | Ambana, Habi, LQN | Modelos de inversión fraccionada y scoring de clientes con IA. | Liquidez alternativa ante la falta de subsidios estatales. |

Obras citadas

1. Proyecciones de CAMACOL para el Sector Vivienda en 2026, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://vivienda.com.co/proyecciones-camacol-sector-vivienda-2026/>
2. 2025-10-23 Fedesarrollo.pdf - Camacol, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://camacol.co/sites/default/files/2025-10-23%20Fedesarrollo.pdf>
3. Industrias de acero y cemento alertan por escasez de gas y alza de precios de hasta 120% para 2026 - El Colombiano, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.elcolombiano.com/negocios/escasez-gas-colombia-industria-precios-2026-FE29960306>
4. Valor de la hora de trabajo en Colombia 2026 - Magneto, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.magneto365.com/co/blog/cuanto-cuesta-la-hora-de-trabajo-colombia>

5. Normativas BIM en Colombia: Lo que debes saber para 2025, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.3dservices.com.co/post/normativas-bim-en-colombia-lo-que-debes-saber-para-2025>
6. Proyecciones económicas para Colombia en 2025-2026 - Bancolombia, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/perspectivas-economicas-2026>
7. Camacol espera que las ventas de vivienda aumenten hasta un 12 % en 2026; los inicios de obra volverían a terreno positivo - ELTIEMPO.com, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/camacol-espera-que-las-ventas-de-vivienda-aumenten-hasta-un-12-en-2026-los-inicios-de-obra-volverian-a-terreno-positivo-3516100>
8. Mi Casa Ya se acaba en 2026 - Inmobiliaria Punto 360, fecha de acceso: enero 20, 2026, <https://www.punto360.com.co/mi-casa-ya-se-acaba-en-2026/>
9. Estos son los subsidios de vivienda continúan en el 2026 - Metrocuadrado, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.metrocuadrado.com/noticias/noticias-y-tendencias/estos-son-los-subsidios-de-vivienda-continuan-en-el-2026-5659>
10. Costos de Construcción presionarían al alza los Precios de la Vivienda en Colombia 2026, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://vivienda.com.co/costos-construccion-precios-de-vivienda-en-2026/>
11. Con alza del salario mínimo y tasas hipotecarias altas, ¿qué pasará con la compra de vivienda en 2026? - El Colombiano, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.elcolombiano.com/negocios/aumento-salario-minimo-precios-vivienda-vis-vip-2026-JE32148537>
12. El camino hacia la vivienda propia con el Subsidio Familiar 2026 - Cajasan Personas, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://cajasan.com/revista-facil-vivir/articulos/el-camino-hacia-la-vivienda-propia-con-el-subsidio-familiar-2026>
13. Reducción de la jornada laboral 2026: así quedará la nueva jornada - Buk, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.buk.co/blog/reduccion-de-la-jornada-laboral-2026>
14. Los costos laborales que deberán enfrentar las empresas este año, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.elnuevosiglo.com.co/economia/los-costos-laborales-que-deberan-enfrentar-las-empresas-este-ano>
15. Acero y cemento en Colombia tendrían subida de precio de más del 100% en 2026: empresas explicaron la preocupante razón - Infobae, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.infobae.com/colombia/2025/10/15/acero-y-cemento-en-colombia-tendrian-subida-de-precio-de-mas-del-100-en-2026-empresas-explicaron-la-preocupante-razon/>
16. Acero 2026: Precios al alza, demanda frágil y un T-MEC bajo presiónL - YouTube,

- fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.youtube.com/watch?v=4ASwq1lvitc>
17. Índice de Costos de Construcción de Vivienda – ICCV tuvo un aumento de 6,75% anual, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://camacol.co/prensa/noticias/indice-de-costos-de-construccion-de-vivienda-iccv-tuvo-un-aumento-de-675-anual>
 18. Tecnología BIM, un desafío para el sector constructor e infraestructura en el país, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.saotechnology.com/web/uncategorized/tecnologia-bim-un-desafio-para-el-sector-constructor-e-infraestructura-en-el-pais/>
 19. Penalidades en los Contratos Públicos - Gobierno, fecha de acceso: enero 20, 2026, <https://www.gobierno.es/blog/penalidades-en-los-contratos-publicos>
 20. Incumplimientos – SECOP II - Colombia Compra Eficiente, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.colombiacompra.gov.co/base-conocimiento/incumplimientos-secop-ii>
 21. BIM in Public Investment Projects: Adoption, Impact, Policies and Future Directions - Preprints.org, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.preprints.org/manuscript/202511.1967/v1>
 22. S10 – Software para la industria de la construcción e inmobiliaria, fecha de acceso: enero 20, 2026, <https://s10.info/>
 23. Módulo de Gerencia de Proyectos - S10 ERP, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://www.s10peru.com/gerencia-proyectos/>
 24. OPUS – Software de Presupuestos y Precios Unitarios de Obra, fecha de acceso: enero 20, 2026, <https://opus-planet.mx/>
 25. RIB Presto – Presupuestos y control de obra con BePower Colombia, fecha de acceso: enero 20, 2026, <https://bepower.com.co/rib-presto/>
 26. RIB Presto Reviews 2026: Details, Pricing, & Features - G2, fecha de acceso: enero 20, 2026, <https://www.g2.com/products/rib-presto/reviews>
 27. Construdata | Portal especializado, experto en construcción., fecha de acceso: enero 20, 2026, <https://www.construdata.com/>
 28. Unlocking Building Data: A Simple Guide to Knowledge Graphs in Construction, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://altersquare.medium.com/unlocking-building-data-a-simple-guide-to-knowledge-graphs-in-construction-a3e014843189>
 29. Knowledge Graph Example in Construction Industry - GeoAI, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://geoai.au/knowledge-graph-example-in-construction-industry/>
 30. Digital Twin for the Construction Industry: How Neanex Uses Neo4j, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://neo4j.com/blog/digital-twin/digital-twin-for-the-construction-industry-how-neanex-uses-neo4j/>
 31. Los mejores software en la construcción de Colombia en el 2025, fecha de acceso: enero 20, 2026, <https://www.comparasoftware.co/construccion>
 32. Budquo - IA para presupuestos de obra, fecha de acceso: enero 20, 2026,

<https://budquo.app/>

33. Ambana, reconocida por Forbes como una de las 100 startups destacadas de Colombia en 2025 - consultorsalud, fecha de acceso: enero 20, 2026,
<https://consultorsalud.com/ambana-forbes-100-startups-colombia/>