

Análisis Estratégico - Eliseo López

1. Análisis de mercado simple

La construcción en Chile representa alrededor del 7% del PIB y emplea a más de 700.000 trabajadores. Una gran proporción de esta fuerza laboral se contrata mediante subcontratistas, lo que genera alta complejidad en términos de cumplimiento legal, seguridad laboral, control de calidad, junto con otros dolores incluyendo el registro, y retención de estos obreros.

En los últimos años, la industria se vio fuertemente golpeada por la pandemia, con una reducción sostenida de permisos de edificación. Sin embargo, el último Índice Mensual de Actividad de la Construcción (IMACON) mostró una tendencia positiva: tras tres años a la baja, el primer trimestre de 2025 reflejó la primera alza en la actividad desde 2021. Pese a cifras aún negativas en edificación, sectores como infraestructura en obras públicas están mejorando sus niveles de crecimiento.

Hoy, la gestión de subcontratistas se realiza de forma irregular y poco estandarizada, principalmente con planillas Excel, correos y sistemas internos desordenados. Esto implica altos riesgos, ya que la Ley de Subcontratación (Ley 20.123) obliga a las constructoras principales a responder solidariamente por el incumplimiento de sus subcontratistas en materias laborales y previsionales, exponiéndose a riesgos financieros y reputacionales.

En este contexto, existe una oportunidad clara de mercado: digitalizar y estandarizar la gestión de subcontratistas, desde su registro y validación hasta la precalificación y seguimiento en proyectos. El mercado resulta atractivo y novedoso. Los clientes (constructoras) tienen alto poder de negociación, ya que concentran gran parte de la demanda y pueden presionar por precios o integraciones. La principal amenaza son los sistemas sustitutos (Excel, ERPs genéricos) y competidores globales como Procore, aunque su adopción en Chile sigue siendo baja por falta de adaptación a la normativa y al contexto local.

2. Ventaja competitiva de IConstruye

IConstruye es un actor consolidado en el ecosistema de la construcción chilena, con presencia en más del 70% de las constructoras del país y experiencia en la gestión de licitaciones, contratos y pagos digitales. Esta posición le otorga ventajas claras frente a competidores:

- Confianza en la marca: respaldo de las principales constructoras que ya utilizan la plataforma.
- Red de usuarios existente: integración natural con clientes actuales y acceso a datos históricos valiosos.
- Innovación: apuesta por tecnologías de punta (ej. Google Cloud) y un enfoque constante en la mejora de procesos y búsqueda de nuevos mercados.
- Adaptación local: profundo conocimiento de la normativa chilena, lo que representa una ventaja frente a soluciones globales como Procore, que no están completamente adaptadas al contexto local.
- Ecosistema integrado: al centralizar distintos procesos (licitaciones, materiales, y ahora subcontratistas), IConstruye genera un entorno de trabajo conectado, facilitando el uso para sus clientes.

3. Primer desarrollo recomendado

El primer paso debe ser un MVP de gestión de contratistas con precalificación simple, que permita:

1. Registro centralizado de contratistas con datos básicos y certificaciones.
2. Precalificación automática mediante reglas claras (ej. certificaciones + experiencia).
3. Resumen ejecutivo (dashboard con totales, estados y plazos de contratistas).

Este módulo ataca directamente uno de los dolores más críticos: asegurar que los subcontratistas cumplen con estándares mínimos antes de integrarse a un proyecto y la integración de información en un sistema simple y de fácil uso. Cabe destacar que es necesario reuniones con clientes para entender en detalles cuáles son las herramientas que más valor les entregará

4. Métricas iniciales a medir

- Adopción: número de contratistas registrados y número de constructoras activas usando el módulo.
- Eficiencia: tiempo promedio de precalificación vs proceso manual.
- Retención y churn: frecuencia de uso del módulo por parte de las constructoras y cuales prefieren mantener sus sistemas actuales después de probarlo.
- Calificación cualitativa por parte de usuarios: entender su experiencia de usuario, que criticas se obtienen.

Estas métricas permiten demostrar valor rápidamente (ahorro de tiempo).

5. Equilibrio entre robustez tecnológica y time-to-market

La prioridad debe ser lanzar rápido un MVP funcional que valide la hipótesis de mercado: la digitalización en el manejo de la subcontratación mejora la eficiencia y reduce riesgos.

En el corto plazo usar bases livianas, apoyarse de servicios externos y arquitectura modular que permita escalar. Mantenido en un servicio de nube de simple adopción. Luego, de que se valide la solución y las métricas presentadas anteriormente muestran una tendencia positiva se debe aumentar robustez con mejoras en cultura de programación (clean code, tests), bases de datos robustas e integración de APIs internas (si es que reduce costos y optimiza procesos internos)

Considero que el equilibrio correcto es lanzar pronto un producto simple pero usable, asegurando que la arquitectura soporte iteraciones futuras (robustez progresiva). Preferentemente a un cliente de confianza y que tenga buena comunicación para recibir tempranamente comentarios y críticas.

Importante aplicar un enfoque iterativo enfocado más en el valor entregado al cliente que la robustez a largo plazo, pero sin descuidar aspectos claves de la solución tales como seguridad de datos o alto nivel de *uptime*.