



INTELIGENCIA · IA

Cuando la IA deja de responder y empieza a hacer

Agentes de IA: qué son, cuánto pueden hacer hoy y qué significan para el trabajo inmobiliario.

Cuando la IA deja de responder y empieza a hacer

Agentes de IA: qué son, cuánto pueden hacer hoy y qué significan para el trabajo inmobiliario

Centro de Estudios Vector · Research · Informe N°04 · Inteligencia · IA · Edición Q3 2026 · Alcance: tesis global sobre agentes de IA, adaptada e interpretada para el mercado inmobiliario chileno.

FICHA TÉCNICA

TEMA	Agentes de IA y trabajo inmobiliario
ALCANCE	tesis global adaptada al rubro
FUENTE DE LA TESIS	Gartner · McKinsey · PwC · Morgan Stanley
FOCO	de la IA que responde a la IA que ejecuta
EDICIÓN	Q3 2026
METODOLOGÍA	adaptación e interpretación Vector

01 RESUMEN EJECUTIVO

Durante tres años, usar inteligencia artificial significó lo mismo para casi todos: escribir una pregunta y recibir una respuesta. La herramienta ayudaba a redactar, resumir o analizar, pero el trabajo —hacer las cosas— seguía siendo humano. Eso está cambiando de categoría. La conversación ya no es sobre una IA que responde, sino sobre una IA que **ejecuta**: sistemas que reciben un objetivo, arman un plan, usan herramientas, realizan acciones en varios sistemas y reportan cuando terminan. Se los llama **agentes**, y son el salto del asistente al operador.

La diferencia es concreta. Un copiloto acelera una tarea tuya y te deja a ti el control. Un agente toma un proceso completo y lo lleva de principio a fin: captura un lead, lo califica, agenda la visita y actualiza el sistema, encadenando pasos sin volver a preguntarte en cada uno. Es la distancia entre "te ayudo a escribir el correo" y "hago el trámite completo".

La expectativa es enorme y las cifras la reflejan. En 2024, la IA agente estaba presente en menos del 1% del software empresarial; Gartner proyecta que hacia 2028 llegará a cerca de un tercio. Pero el mismo research obliga a la cautela: la adopción real todavía es una escalera, no un salto —según encuestas de la industria, la mayoría de las empresas evaluó agentes, pocas los pusieron a prueba y muy pocas los llevaron a producción—, y Gartner estima que más del 40% de los proyectos de IA agente se cancelarán hacia 2027 por costos, valor poco claro o falta de control. La tecnología es real; la madurez, todavía desigual.

Para el rubro inmobiliario, la implicancia es directa y de doble filo. El trabajo inmobiliario es, en buena parte, una cadena de pasos encadenados —capturar, calificar, agendar, cotizar, documentar, seguir—, que es exactamente lo que un agente sabe encadenar. Morgan Stanley estima que la IA podría automatizar una porción significativa de las operaciones del sector. Pero

hoy solo una minoría de los corredores reporta un impacto real de sus herramientas de IA: la brecha entre lo que se promete y lo que se obtiene sigue abierta. Este informe explica por qué, y qué la cierra.

02 HALLAZGOS PRINCIPALES

-
- 01 **La IA pasó de responder a hacer.** El copiloto asiste una tarea; el agente ejecuta un proceso completo, encadenando pasos y actuando sobre varios sistemas.
-
- 02 **La proyección es enorme.** En 2024 la IA agente estaba en menos del 1% del software empresarial; Gartner la proyecta cerca del 33% hacia 2028.
-
- 03 **La adopción real todavía es una escalera.** La mayoría evaluó agentes, una minoría los pilotea y muy pocos llegaron a producción; Gartner prevé que más del 40% de los proyectos se cancelen hacia 2027.
-
- 04 **El trabajo inmobiliario es una cadena de pasos** —capturar, calificar, agendar, cotizar, documentar, seguir— y eso es justo lo que un agente encadena.
-
- 05 **La brecha entre adopción y resultado está abierta:** hoy solo una minoría de los corredores reporta un impacto real de la IA que usa.
-
- 06 **Lo que separa un agente útil de uno peligroso es el contexto y la supervisión:** velocidad de ejecución sin el contexto del rubro y sin gobierno humano no es una ventaja, es un riesgo.
-

03 DESARROLLO DEL ANÁLISIS

De responder a hacer: qué cambia realmente

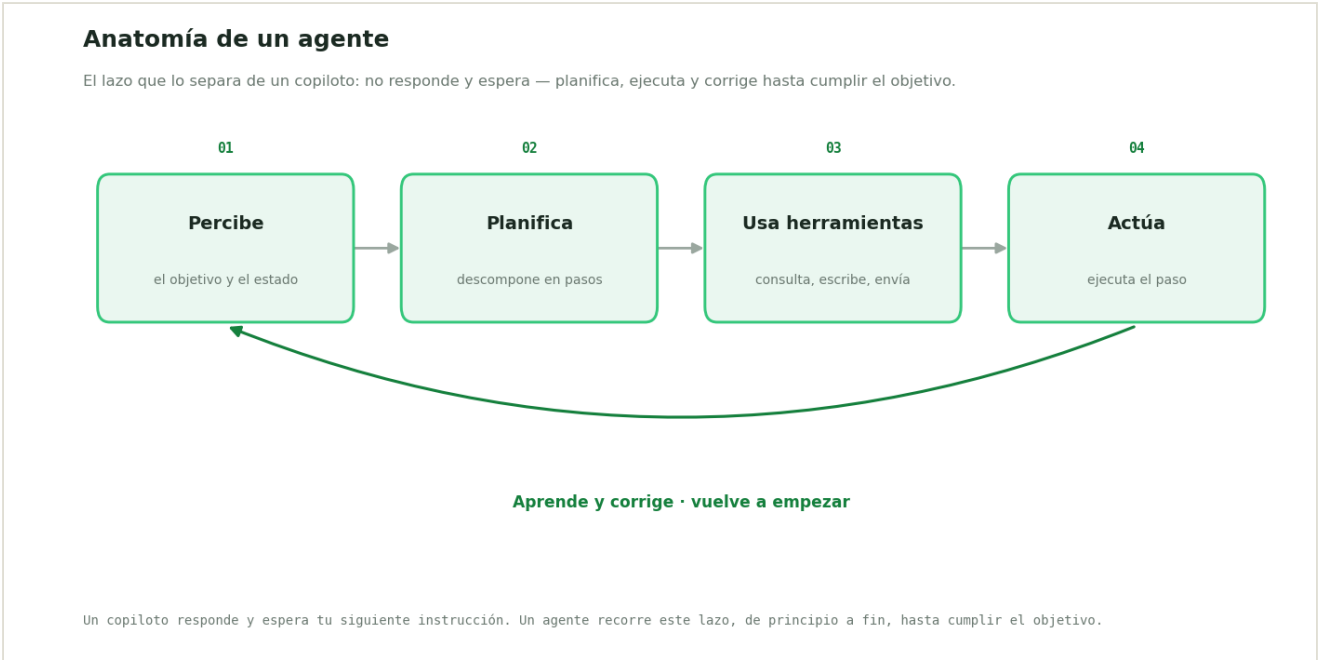
El cambio de fondo no está en que el modelo sea "más inteligente", sino en lo que se le permite hacer. Hasta ahora, la interacción era de ida y vuelta: la persona pedía, la IA respondía, la persona decidía el siguiente paso. El agente rompe ese ritmo. Recibe un objetivo —no una instrucción paso a paso— y se encarga del resto: descompone la meta en tareas, decide en qué orden hacerlas, usa las herramientas que necesita (buscar, calcular, escribir en un sistema, enviar un mensaje), ejecuta, revisa el resultado y sigue hasta terminar.

La distinción entre **copiloto** y **agente** ordena todo el resto. El copiloto es un asistente que acelera una tarea que igual ibas a hacer tú, y te mantiene en el control de la decisión final. El agente es un ejecutor: planifica, actúa a través de varios sistemas, completa el proceso de punta a punta y recién ahí reporta. La industria lo describe sin rodeos: se pasa de una IA que espera tu próxima instrucción a una que perciba su entorno, razona una secuencia de pasos, actúa sobre los sistemas y aprende del resultado. No asiste el trabajo; lo hace.

Entre ambos extremos hay un espectro, y entenderlo es clave para no confundir marketing con realidad. En un extremo está el copiloto, con la persona siempre en el circuito. En el medio, el **agente supervisado**, que ejecuta bajo monitoreo. En el otro extremo, el **agente autónomo**, que dispara flujos acotados y bien gobernados sin intervención. Cuál conviene no depende de la moda, sino del riesgo de la tarea: mientras más alto el costo de un error, más cerca del copiloto conviene quedarse.

Qué es un agente, por dentro

Conviene abrir la caja, porque "agente" se usa hoy para cosas muy distintas. Un agente, en el sentido técnico, es un sistema construido sobre un modelo de lenguaje que opera en un ciclo: **percibe** el estado de las cosas (los datos, el pedido, el resultado del paso anterior), **planifica** qué hacer, **usa herramientas** para actuar sobre el mundo (consultar una base, escribir en un sistema, enviar un mensaje), **ejecuta** la acción, y **aprende** del resultado para corregir el siguiente paso. Ese lazo —percibir, planificar, actuar, revisar— es lo que lo separa de un chatbot, que se limita a responder y esperar.



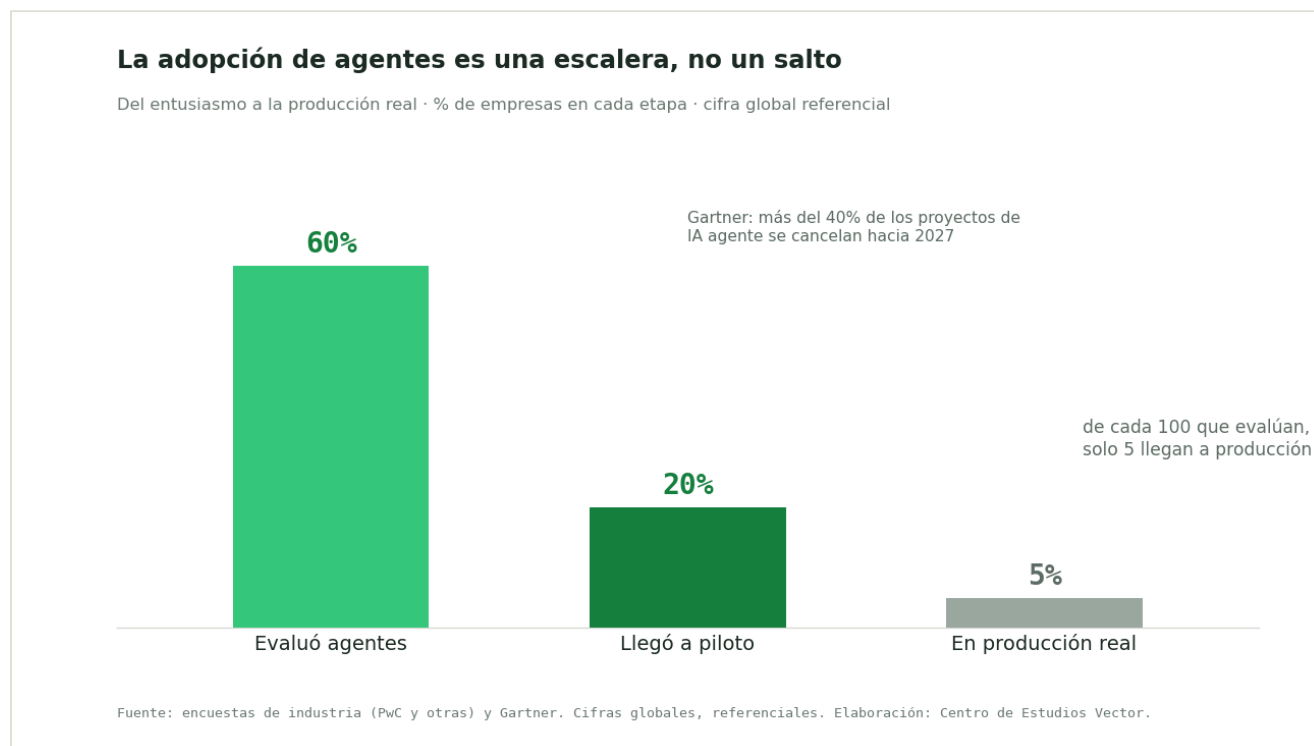
Anatomía de un agente · el lazo que lo separa de un copiloto

La consecuencia práctica es que un agente puede sostener tareas de varios pasos sin volver a la persona en cada uno. Ahí está su poder y también su fragilidad: cada paso que ejecuta solo es un paso donde puede equivocarse solo. Por eso la calidad de un agente no se mide por lo que puede hacer, sino por lo confiable que es haciéndolo, y por qué tan bien acotado está el terreno donde se lo suelta.

Cuánto pueden hacer hoy: el entusiasmo y la realidad

La proyección de la industria es agresiva. En 2024, la IA agente no alcanzaba el 1% del software empresarial; Gartner proyecta que hacia 2028 rondará un tercio. El mercado de agentes, del orden de los US\$5.000 millones en 2024, se proyecta en decenas de miles de millones a comienzos de la próxima década. Y las expectativas de retorno son altas: en las encuestas, las empresas proyectan mejoras de productividad y retornos que justificarían la inversión.

Pero el mismo research, leído completo, obliga a bajar las revoluciones. La adopción real es una escalera con mucha caída entre peldaños.



La adopción de agentes es una escalera, no un salto

Según encuestas de la industria, una mayoría de las empresas evaluó agentes, cerca de un quinto los llevó a piloto y solo una fracción pequeña los tiene en producción real. McKinsey, en su panorama de 2025, encontró que menos de un cuarto de las organizaciones está escalando agentes de verdad, mientras el resto experimenta. Y Gartner es tajante en el otro lado de la balanza: estima que más del 40% de los proyectos de IA agente se cancelarán hacia 2027, por costos que se disparan, valor de negocio poco claro o controles de riesgo insuficientes. La tecnología funciona; lo que todavía no está resuelto es cómo ponerla a producir valor de forma confiable.

Esa distancia entre la promesa y el resultado no es una contradicción: es la firma de toda tecnología en su fase temprana. Lo relevante para quien decide es no confundir el titular con el estado real, y entrar donde el valor es claro y el riesgo, manejable.

Qué significa para el trabajo inmobiliario

Acá aparece la pregunta que a las fuentes globales no les toca responder: **qué significa esto para el rubro inmobiliario.**

El punto de partida es que el trabajo inmobiliario es, en gran medida, una cadena de pasos encadenados, y esa es justamente la forma que un agente sabe operar. Capturar un lead, calificarlo, responderle a tiempo, agendar una visita, preparar una cotización, armar el expediente de una operación, hacer seguimiento, revisar un documento: cada una de esas tareas es un eslabón, y la operación completa es la cadena. Un agente inmobiliario —en el sentido técnico, no el del corredor— es un sistema que toma esa cadena y la recorre: captura el lead, lo califica con preguntas, agenda la visita y deja todo registrado, sin que nadie mueva cada pieza a mano.

El tamaño potencial es grande. Morgan Stanley estimó que la IA podría automatizar una porción importante de las operaciones inmobiliarias, con ahorros de eficiencia del orden de decenas de miles de millones de dólares en un lustro. Los casos concretos ya se ven en el mercado global: calificación y respuesta de leads 24/7 por distintos canales, lectura y resumen de contratos de arriendo, apoyo a la valoración, cruce de facturas de proveedores, análisis de informes de inspección, filtro de antecedentes de arrendatarios. No es ciencia ficción: es automatización de las horas repetitivas que hoy consume el trabajo.

Y sin embargo, el dato que ordena la expectativa es otro: hoy solo una minoría de los corredores reporta un impacto positivo significativo de las herramientas de IA que ya usa. La tecnología llegó antes que el resultado. La pregunta correcta, entonces, no es "¿un agente puede hacer esto?" —la respuesta cada vez más es que sí—, sino "¿por qué el que lo intenta muchas veces no obtiene el resultado?".

El límite es el contexto —y la persona

La respuesta conecta con la tesis de fondo que Vector viene sosteniendo. Un agente ejecuta rápido, pero ejecuta sobre lo que sabe. Y un agente genérico no sabe del rubro: no conoce el precio por m² de una comuna, no entiende cómo se estructura un dividendo en Chile, no distingue una tasación defendible de una optimista, no sabe leer una restricción de un plan regulador. Puesto a operar sin ese contexto, un agente no ayuda: ejecuta rápido una tarea mal encuadrada, y en un rubro de montos altos, ejecutar rápido lo equivocado es peor que no ejecutar. La velocidad sin contexto no es una ventaja; es un riesgo que se materializa antes.

Por eso el agente potente en lo inmobiliario no es el más autónomo, sino el que combina tres cosas: **capacidad de ejecución** (el modelo que planifica y actúa), **contexto del rubro** (los datos, la normativa, el flujo y las reglas que le dicen qué es correcto) y **gobierno humano** (la persona que decide qué se delega y qué no, y que revisa donde el costo de un error es alto). La inteligencia ejecuta; la persona decide qué delegar. Ese reparto no es una limitación transitoria que la próxima versión del modelo va a borrar: es la forma correcta de operar en una industria donde una firma compromete cifras grandes y un marco legal exigente.

04 LO QUE VIENE

Los frentes que van a definir cómo se juega esto en el rubro:

La autonomía entra por los bordes antes que por el corazón. Las tareas de apoyo —responder un lead, resumir un documento, ordenar el seguimiento— se van a automatizar antes que las decisiones centrales —cuánto ofertar, si un proyecto es viable—, donde el juicio y la responsabilidad siguen siendo humanos.

La ventaja se moverá al que tenga el contexto, no al que tenga el agente. El agente se democratiza rápido; lo escaso es el contexto del rubro que lo vuelve confiable. Quien acumule datos y flujo propios podrá delegar más, y mejor.

La confiabilidad será el campo de batalla. No ganará el agente que más promete, sino el que se equivoca menos en la cadena. La supervisión, la trazabilidad y los límites bien puestos dejarán de ser un freno para volverse el diferencial.

La brecha entre quien prueba y quien obtiene resultado se va a ensanchar. Como muestra el dato de hoy, tener la herramienta no basta. La distancia entre una operación que integra los agentes con método y una que solo los enciende se va a volver costosa de cruzar.

05 CONCLUSIONES

La inteligencia artificial cambió de verbo. Dejó de responder y empezó a hacer, y esa es una diferencia de categoría, no de grado. Los agentes —sistemas que planifican, usan herramientas y ejecutan procesos completos— son el salto del asistente al operador, y la proyección de la industria es contundente: en pocos años pasarán de ser una rareza a estar en una porción importante del software con que trabajan las empresas.

Pero el mismo research que proyecta el salto obliga a la honestidad: la adopción real todavía es una escalera con mucha caída entre peldaños, buena parte de los proyectos no llegará a producción, y en el rubro inmobiliario la mayoría de quienes ya usan IA todavía no ve el resultado. La tecnología llegó antes que la madurez para explotarla.

Lo que cierra esa brecha no es un modelo mejor —eso lo tendrán todos— sino las dos cosas que un agente genérico no trae: el contexto de la industria que le dice qué es correcto, y el gobierno humano que decide qué delegar y revisa donde importa. El trabajo inmobiliario es una cadena de pasos, y los agentes saben recorrer cadenas; pero recorrer rápido una cadena mal encuadrada, en un rubro de montos altos, no es progreso. La lección es la misma que Vector viene sosteniendo, ahora con un verbo nuevo: la IA no reemplaza el conocimiento del mercado, lo ejecuta a escala en manos de quien ya sabe leerlo. El agente hace; la persona sigue decidiendo qué vale la pena hacer.

06 METODOLOGÍA

Este informe adapta e interpreta una tesis global sobre agentes de IA y la conecta con la realidad de la industria inmobiliaria chilena. Las cifras y proyecciones provienen de las fuentes citadas —análisis y encuestas de Gartner, McKinsey, PwC y una estimación de Morgan Stanley sobre el sector inmobiliario— y son globales y referenciales; no constituyen mediciones propias del mercado chileno. Las expectativas de retorno y productividad citadas son proyecciones de las empresas encuestadas, no resultados garantizados. La capa de interpretación y de aplicación al rubro inmobiliario local es análisis propio del Centro de Estudios Vector. Los diagramas y gráficos son de elaboración propia. Edición Q3 2026.

07 FUENTES

- Gartner, predicciones sobre IA agente (2025): penetración en el software empresarial hacia 2028, decisiones autónomas y tasa de cancelación de proyectos hacia 2027.
- McKinsey & Company, The state of AI in 2025: escalamiento y experimentación con agentes en las organizaciones.
- PwC, AI Agent Survey: niveles de implementación y embudo de adopción (evaluación → piloto → producción).
- Morgan Stanley: estimación del potencial de automatización y eficiencia de la IA en el sector inmobiliario.
- Interpretación y aplicación al mercado inmobiliario chileno: Centro de Estudios Vector.

Análisis de industria con fines informativos. No constituye asesoría tecnológica, legal ni de inversión. Las cifras globales citadas son referenciales y provienen de las fuentes indicadas. Edición Q3 2026.

NOTA DE CIERRE

El Centro de Estudios Vector publica investigación abierta sobre la industria inmobiliaria y la inteligencia artificial que la está reordenando. Compartimos estos análisis con un solo propósito: elevar la profundidad con que se lee, se analiza y se decide en el rubro. Entender antes — cuando la ventaja todavía está disponible— es la parte del trabajo que ninguna herramienta hace por uno.



José Ignacio Guzmán

FUNDADOR · VECTOR

Centro de Estudios Vector · Research



 @vectorinmobiliario

 Vector Inmobiliario

www.vectorinmobiliario.cl