



La quiebra de filial de OHLA golpea a hotelero con deuda de \$323 millones

CALAMA. El empresario enfrenta graves problemas financieros tras el no pago de servicios por parte de OHL Industrial Chile, hoy en proceso de liquidación por deudas que superan los \$21 mil millones.

Cristián Venegas M.
cvenegas@mercuriocalama.cl

El pasado 27 de marzo, el 30° Juzgado Civil de Santiago decretó la liquidación de OHL Industrial Chile S.A. (OHL), filial de la española OHLA, dando inicio a un proceso concursal solicitado por la propia empresa en febrero de 2026, tras declarar falta de liquidez para cumplir sus obligaciones. La resolución designó como liquidadora a María Loreto Ried Undurraga y fijó un plazo de 30 días para que los acreedores presenten sus créditos, mientras que la junta quedó programada para el lunes 11 de mayo.

El proceso afecta a grandes acreedores, como Syncore Montajes, cuya deuda supera los US\$21 millones con intereses (pendientes superan los \$21 mil millones en total), equivalente a cerca del 90% del pasivo total de la compañía. Sin embargo, el impacto también alcanza con fuerza a pequeñas y medianas empresas, especialmente en zonas mineras como Calama, donde proveedores locales enfrentan serias dificultades financieras.

FACTORING Y DEMANDA

Uno de los casos más críticos es el de Marco Antonio Arce, gerente general de New Service Company, quien arrienda instala-



LOS SERVICIOS CON LA FILIAL OHLI DEL HOTELERO CALAMEÑO SE EXTENDIERON ENTRE LOS AÑOS 2023 Y 2025.

ciones hoteleras utilizadas por la compañía para operaciones vinculadas a la minería. Según detalla, OHLI mantiene con su empresa una deuda superior a los \$323 millones por servicios prestados hasta agosto de 2025, lo que ha comprometido severamente su flujo de caja.

“La situación con OHL Industrial Chile ha tenido un impacto significativo en nuestra operación, especialmente en términos de flujo de caja, al tratarse de una deuda superior a

los \$323 millones por servicios efectivamente prestados”, afirmó Arce. Pese a ello, asegura que han hecho esfuerzos por sostener la continuidad del negocio, cumplir con trabajadores y proveedores, y mantener los estándares exigidos por la industria minera.

Ante la falta de pago, el empresario recurrió al factoring para cubrir sus compromisos financieros. Sin embargo, la imposibilidad de cumplir con esas obligaciones lo

llevó a caer en registros de morosidad y ser demandado, agravando aún más su situación. “Hemos sostenido la operación, cumplimos con nuestros trabajadores y proveedores, pero una deuda de esta magnitud genera un impacto real”, sostuvo.

LA MANDANTE

Arce también intentó gestionar una solución a través de Codelfo, dado que OHLI prestaba servicios a la estatal. No obs-

tante, la respuesta fue que, al tratarse de una relación entre privados, el margen de acción era limitado. “Entendemos esa posición institucional, pero creemos que este tipo de situaciones refuerza la importancia de seguir fortaleciendo las buenas prácticas en la cadena de contratación”, señaló.

Entre diciembre de 2023 y hasta septiembre de 2025, la empresa de Arce atendió a los trabajadores de OHLI que mantenía contratos con Ministro Hales y Radomiro Tomic.

“ESCENARIO INCIERTO”

Actualmente, el empresario participa en el proceso de liquidación con la expectativa de recuperar parte de los recursos adeudados, aunque reconoce la incertidumbre del escenario. “Existe un fallo favorable que reconoce la deuda, pero el proceso de liquidación genera un escenario complejo e incierto”, explicó.

Más allá de su caso particular, Arce advierte sobre el impacto estructural que este tipo de situaciones genera en proveedores de menor tamaño: “Esto no es la norma, pero si ocurre y afecta especialmente a empresas de menor tamaño que forman parte de la cadena de valor. Más que un caso puntual, esto abre una reflexión sobre cómo fortalecemos la cadena de contratación en la industria”, expresó Arce.