



“Casas Délano” suman operación en Paraguay y proyectan ventas por 770 mil UF en Chile

Está cumpliendo 75 años, con más de 20 mil viviendas levantadas en el país y envíos a Argentina, Bolivia, Barbados; ahora inician una etapa de diversificación y expansión a nuevos mercados como Paraguay. • TRINIDAD RIOBÓ M.

En septiembre de 1949, el ingeniero Alfredo Délano F., el primero de cinco generaciones, decidió transformar su negocio de distribución de materiales de construcción en una empresa dedicada a desarrollar soluciones habitacionales innovadoras para la época. Esta decisión comenzó con un proceso de aprendizaje en el extranjero, que terminaría definiendo el rumbo del negocio. Junto a su hijo, Sergio Délano Concha, el empresario viajó a Estados Unidos por cuatro meses para estudiar un nuevo sistema de construcción basado en estructuras industrializadas, fabricadas por partes y ensambladas en terreno.

A su regreso, decidieron replicarlo en Chile, incorporando viviendas construidas con componentes prefabricados, tecnología que era prácticamente inexistente en el país.

Uno de los hitos más relevantes fue la participación en la construcción de instalaciones para la Central hidroeléctrica de Rapel, que les permitió levantar rápidamente viviendas y oficinas en un entorno de difícil

acceso. La empresa desarrolló cerca de 25 mil metros cuadrados de infraestructura para la compañía.

“Era difícil llegar a una construcción tradicional y era muy lenta; las primeras casas industrializadas demostraron su valor”, recuerda Sergio Délano Abbott, tercera generación de la familia y hoy miembro del directorio.

El modelo de Casas Délano fabrica gran parte de los componentes previamente en planta, que luego se montan en terreno. Eso les permite reducir tiempos de construcción, mejorar el control de calidad y mantener estándares comparables a la construcción tradicional.

Su origen en el extranjero, donde ya habían ganado confianza, fue su principal carta de presentación. “La gente confiaba porque no era un experimento. Era un sistema que ya se usaba hace años en países con climas extremos y exigencias estructurales altas”, señalan.

En paralelo con Rapel, la empresa comenzó a desarrollar viviendas unifamiliares, especialmente en bal-



Los principales gestores de “casas Délano” en la actualidad, Sergio Délano Alcalde y Sergio Délano Abbott-

nearios y sectores rurales. Con el tiempo, se consolidó como un actor relevante en localidades como Algarrobo, Zapallar y Viña del Mar.

Más de 20 mil viviendas construidas

Con casi 80 años, Sergio Délano Abbott ingresó hace más de 50 a la compañía, a cargo de la infraestructura. “Mi papá me dijo que me fuera a trabajar con él, y eso fue en el año 1974”, recuerda.

Coincidió con un hito importante: en 1975 concretaron envíos por unas 4.500 viviendas a Venezuela, en medio del auge petrolero. “Tenía muchos recursos y necesitaba casas rápidamente”, recuerda Délano Abbott.

A comienzos de los ‘80, ya al mando, inició una transformación estruc-

tural. Hasta entonces, la operación se organizaba en dos unidades: fabricación de componentes y otra, a construir viviendas.

En 1982 integraron ambas en un solo negocio, lo que permitió controlar todo el proceso productivo y mejorar la eficiencia operacional. Entonces abordaron viviendas de más tamaño y nivel de terminaciones, enfocadas a segmentos de ingresos medios y altos.

Una de las primeras estuvo en avenida Las Condes, aún sin urbanizar. Para promocionarla, la empresa publicó un anuncio “Hace 90 días un sitio vacío; hoy una sólida casa Délano”. “Después de ese fin de semana, llegaron 200 personas interesadas”, recuerdan.

La resistencia demostrada por sus casas en los eventos sísmicos que sa-



cu dieron el país, también fortaleció la confianza en el modelo y expansión a prácticamente todo el país.

A la fecha, han construido más de 20 mil viviendas de Arica hasta Puerto Williams.

Crecimiento de 15% anual

Sergio Délano Alcalde llegó en 2010 y hoy es el gerente comercial de la empresa. Miembro de la cuarta generación Délano, ha liderado la formalización organizacional y una mayor especialización de funciones.

Todo esto en medio del complejo escenario que el estallido de 2019, y luego la pandemia, trajeron para el sector construcción e inmobiliario. Entre 2020 y 2022, la compañía experimentó una caída superior al 35% en su actividad, en línea con el sector.

Sin embargo, desde 2023 experimentan una recuperación gradual, con un crecimiento cercano al 15% anual a contar de 2024. “La contracción fue dura, pero en los últimos años hemos ido recuperando el ritmo y creciendo de forma sostenida”, explica el gerente comercial.

Hoy el directorio y la gerencia comercial siguen controlados por la familia. Sergio Délano padre e hijo están en la mesa, junto al también gerente de finanzas, Alfonso Morandé. Sergio Délano hijo es además gerente comercial, y Pablo Vargas ocupa la gerencia de construcción.

“Somos una empresa más ordenada internamente, con procesos más claros y equipos más especializados, para afrontar proyectos más grandes”, señala Sergio Délano.

Sus operaciones se concentran principalmente en la costa de la Quinta región y en el sector norte y oriente de Santiago, además de polos del sur como Lago Ranco, Villarrica y Puerto Varas. Y su identidad seguirá ligada a la vivienda unifamiliar. “Nuestra alma sigue siendo la casa unifamiliar, y eso no va a cambiar”, agrega Délano Alcalde.

“Preparamos a la empresa para una nueva etapa de crecimiento”

Casas Délano proyecta una nueva etapa de crecimiento, apoyada en la recuperación del sector inmobiliario y en la expansión de su portafolio de proyectos. Actualmente desarrollan cerca de 19 iniciativas en distintas regiones; desde casas unifamiliares a condominios de 10 a 12 casas.

En paralelo a sus envíos a Argentina, Uruguay, Bolivia y Barbados, iniciaron operaciones en Paraguay, en proyectos inmobiliarios asociados a la constructora local CCI. “Estamos preparando a la empresa para una nueva etapa de crecimiento”, señala Délano hijo.

En el país, sus proyecciones apuntan a ventas cercanas a las 770 mil UF en los próximos 12 meses y a tasas de crecimiento entre 20% y 25% anual en el mediano plazo. Al mismo tiempo reconocen nuevos desafíos comerciales, especialmente en posicionamiento y renovación de públicos.

“La gran mayoría de nuestros clientes llega por recomendación; el boca a boca sigue siendo nuestro principal canal”, señala Délano Abbott. “El desafío ahora es llegar a la gente joven y renovar nuestros públicos”, concluye su hijo, Délano Alcalde.



Una de las primeras casas que levantó la compañía hace casi 75 años.