

Fecha: 23-08-2025
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Tecno Fast lanza plan de inversiones por US\$ 350 millones al 2029

Pág.: 10
Cm2: 752,2

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

Tecno Fast lanza plan de inversiones por US\$ 350 millones al 2029

El plan de inversión del grupo chileno, cuyo 42% de las ventas proviene de sus negocios internacionales, estará focalizado en el segmento de arriendo de soluciones, el de mejor desempeño, y en las viviendas modulares. El grupo, que ha cuadruplicado su Ebitda en cinco años, ya tiene 1 millón de metros cuadrados para arriendo.

Un reportaje de PAULINA ORTEGA Foto: TECNO FAST

La empresa de construcción modular a través de containers Tecno Fast está cumpliendo 30 años desde que se lanzó al mercado. La firma fue fundada en 1995 por Cristián Concha y Cristián Goldberg y partió con un proyecto minero en Doña Inés de Collahuasi, para albergar a los trabajadores de la mina. Poco a poco, la compañía ha ido internacionalizándose y diversificando sus servicios.

Actualmente, Cristián Concha y Cristián Golberg mantienen el 60% de la propiedad de la empresa, pero sus socios iniciales, la canadiense Atco, vendieron su parte en el 2013, al Grupo Inder, el holding controlado por José Luis del Río y su familia.

Rodrigo Pardo dirige el Grupo Tecno Fast como CEO desde 2022, pero arribó a la empresa en el 2003. Se radicó en España, para dirigir las operaciones de la compañía allí.

Es que Tecno Fast, con un nuevo plan estratégico, a partir del 2018 inició con fuerza un proceso para impulsar su expansión internacional. Poco después comenzaron a comprar distintas compañías del rubro en el hemisferio norte.

En 2021 la compañía concretó la compra de Triumph de Estados Unidos y en 2022 adquirió Alco Rental Services en España, para después sumar un 85% de participación en Balat que, según Pardo, es el segundo player más importante en dicho país.

Actualmente, tienen presencia, además de Chile, en Perú, Argentina, Estados Unidos y España. En algún momento también tuvieron operaciones en Colombia y Brasil, pero fueron cerradas "porque no fueron exitosas", dice Pardo.

"Con los años hemos ido diversificando hacia otros segmentos, otras unidades de negocio. Así nace el rental, que va orientado prácticamente a todas las industrias, como salud, educación, industria, construcción, etc. Y

tenemos también una división de viviendas y de hoteles", detalló Pardo.

Aún así, no en todos los países Tecno Fast ofrece los mismos servicios. En sus mercados internacionales no se han desarrollado en los mercados de la minería ni en lo residencial, concentrándose más que nada en la renta de espacios modulares.

La empresa, aunque partió con campamentos mineros, actualmente tiene el "foco principal en rental, donde hoy día ya estamos llegando cerca del millón de metros cuadrados como flota de arriendo", declaró Pardo. Según la memoria de la empresa, entregada a la Comisión para el Mercado Financiero, al 2024 contaban con una flota modular total de 48.257 unidades equivalentes a 872.856 metros cuadrados disponibles para el arriendo y una ocupación promedio de 87%.

Plan estratégico 2024-2029

Según los datos financieros de la compañía las ganancias de Tecno Fast subieron casi 4% en el 2024, hasta los \$35.186 millones, mientras que las ventas se incrementaron un 8% alcanzando los \$326.526 millones. El CEO de Tecno Fast aseguró que 2024 fue un año bueno, de mucho crecimiento para la empresa, impulsado por la compra en 2023 de Balat. "Esa compañía hizo aumentar fuertemente el tamaño de nuestra flota y la rentabilidad de nuestro negocio", afirmó.

Durante el año pasado, la firma "trabajó en cómo integrábamos estas tres compañías nuevas a nuestra cultura, a nuestra identidad, a nuestro modelo de negocio. Y hoy día, nuestras operaciones extranjeras representan más o menos el 40% del negocio", relató Pardo. Las ventas en el extranjero representaron 42%, con \$134.269 millones, al cierre del 2024.

Como plan estratégico establecido en 2019, Tecno Fast se propuso un crecimiento de 15%-20% anual. Desde entonces, "lo hemos ido materializando y a veces un poquito por



Rodrigo Pardo, CEO de Tecno Fast.

encima (...) Del 2019 a la fecha hemos duplicado nuestro margen Ebitda y cuadruplicado el nivel de Ebitda. Y eso ha sido por esta estrategia de diversificación y expansión hacia nuevos mercados, y la apertura de nuevas líneas de negocio", sostuvo Pardo.

Durante el año pasado, el segmento que tuvo la mejor participación fue el de rental, un segmento que aborda minería, educación, salud, entre otros, y que concentra el 70% de las ventas. Según el ejecutivo, hoy esta es "la unidad de negocio más importante de la compañía y donde hemos enfocado nosotros principalmente el crecimiento y la diversificación de mercado. Y eso nos ha funcionado bien. Es la línea de negocio que más está creciendo hoy día".

Pardo anunció que se definió un nuevo plan estratégico por cinco años a partir de 2024, el que considera una inversión de US\$350 millones, lo que está "focalizado principalmente en flota de rental y en aumentar nuestra capacidad productiva y tecnología", detalló el ejecutivo.

En esa línea, buscarán instalar una nueva fábrica de containers en Puerto Varas, en la ciudad de Pamplona, la que tendrá un costo de US\$10 millones.

Adicionalmente, ya inauguraron una nueva fábrica de containers en Puerto Varas, que le permitirá dar mayor cobertura a la zona sur, y sumándose a las otras tres que tiene en el país, todas en la Región Metropolitana. Esta también significó una inversión de US\$10 millones.

Más construcción modular, más viviendas

La nueva planta en Puerto Varas está orientada hacia el segmento de soluciones de vi-

vienda industrializada, otro de los focos de crecimiento de Tecno Fast. Ya tienen dos proyectos de viviendas sociales en curso, uno en Renca y otro en Lo Espejo, que suman 170 departamentos en total.

"En Chile vemos que hay un déficit tremendo habitacional y que a los ritmos actuales nunca vamos a poder cerrar esa brecha (...) Vemos una fuerte oportunidad de crecimiento en el sector de la vivienda industrializada", sostuvo. Y aseguró que "nosotros tenemos hoy día capacidad, ganas y potencial de poder llegar a unas 3.000 soluciones anuales en vivienda industrializada", manifiesta Pardo.

"La vivienda industrializada tiene un montón de ventajas: es una solución de mejor calidad, más sostenible y más rápida, donde los costos son mucho más acotados. A nivel mundial, se está impulsando la construcción industrializada porque la construcción tradicional es una de las pocas industrias que no ha podido aumentar su productividad", expresó.

El CEO de la compañía dice que en países escandinavos la construcción industrializada puede llegar a una participación total de 50%. "A nivel nacional, es menos del 5% lo que representa la construcción industrializada respecto al total", aunque va creciendo, dice. En Chile, "tiene el potencial de crecer hasta el 25% o 30%", añade.

Para ello, "el principal escollo son los estigmas. Siempre se asocia que una construcción en base a contenedores es algo temporal o que es algo de mala calidad. Al contrario, es algo de muy buena calidad. Quizás hay que trabajar mejor en el diseño hay que trabajar mejor en la arquitectura para que sean soluciones más atractivas", concluye. ●