

Este 2026 Automotores Gildemeister cumple varios aniversarios. La compañía fue fundada hace cuarenta años, en 1986, como distribuidor oficial de Hyundai en Chile. Pero hace cinco años, en mayo de 2021, comenzó un camino complejo en Estados Unidos para sanear sus entonces deterioradas finanzas: se acogió al Capítulo 11 de la Ley de Quiebras de ese país y de ese proceso salió distinta. Los antiguos accionistas cedieron el control a sus acreedores y una nueva estructura de propiedad emergió, con la gestora Elliott Management como principal accionista, seguido de Bain y la chilena Consorcio, más varios otros socios minoritarios que eran acreedores del gigante automotriz chileno. En septiembre de este año también cumple cinco años como gerente general Marcello Marchese, ejecutivo de Finning que tiene, pese a los baches de la industria, una mirada positiva de la evolución de la compañía. "Han sido años buenos", resume.

Gildemeister vende -directa e indirectamente, vía concesionarios- uno de cada diez vehículos nuevos que se comercializan en Chile. Es uno de los avances de los últimos años, según Marchese, quien recalca que han recuperado participación de mercado. Si en el primer trimestre de 2023 sumaba un 7,2%, en el último cuarto de 2025 subió al 10,6%. De esa cifra, un 7,7% corresponde a su marca madre, Hyundai, y un 2,9% a las otras cuatro marcas, donde resalta JAC, con un 2,1% total. También representan a JIM, Mahindra y Shineray.

El holding es el segundo mayor importador de autos de Chile, tras Inchape, que creció vertiginosamente con la compra de Derco y se acerca al 25% del mercado de autos nuevos. Gildemeister no tiene operaciones solo en Chile: también es el segundo actor en Perú, con un 14,4% de mercado, y Costa Rica. Marchese dice que, a grandes rasgos, en las ventas consolidadas Chile aporta cerca del 55%, Perú, el 40%, y Costa Rica, el 5% restante. El grupo facturó en torno a US\$ 1.150 millones en 2025 y para este año aspira a US\$ 1.200 millones o US\$ 1.250 millones.

"Lo que hemos hecho es enfocarnos primero a recuperar el market share. Somos la segunda empresa dentro del país, somos la segunda empresa en el Perú en total. Hemos ido duplicando la utilidad operacional de la empresa. El año pasado cerramos con niveles de ingresos iguales a los del 2018. Con una caja muy fuerte (...) Hemos ido racionalizando los activos, deshaciéndonos de los prescindibles. Hemos sido superrrigurosos en el manejo de los inventarios, en el manejo de los gastos. Profesionalizamos muchas áreas. Fuimos mucho más eficientes en cadena de suministro y finanzas, y eso generó una caja que nos permitía pagar las obligaciones", detalla Marchese sobre la evolución reciente de la compañía.

Después de años de crecimiento explosivo en la industria, con ventas anuales

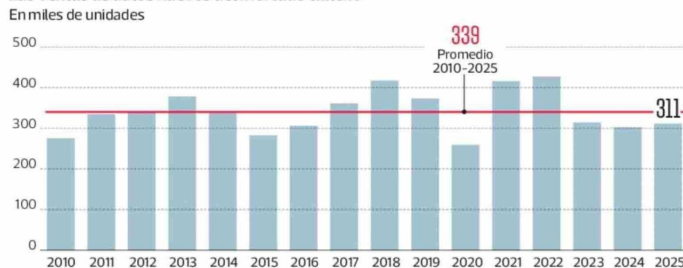
Automotores Gildemeister, cinco años después del Capítulo 11: "La compañía hoy día está superbién parada"

El holding automotriz chileno, controlado por la gestora de fondos Elliott, ha recuperado participación de mercado y mejoró a fines de 2025 sus balances, prepagando deuda y traspasando pasivos al largo plazo. El gerente general de la compañía, Marcello Marchese, pronostica un buen 2026: con más dividendos y nuevos prepagos de deuda. Gildemeister pretende seguir disminuyendo su red propia, ampliar su negocio de servicios y repuestos, y sumar incluso una marca a su portafolio, que lidera Hyundai.

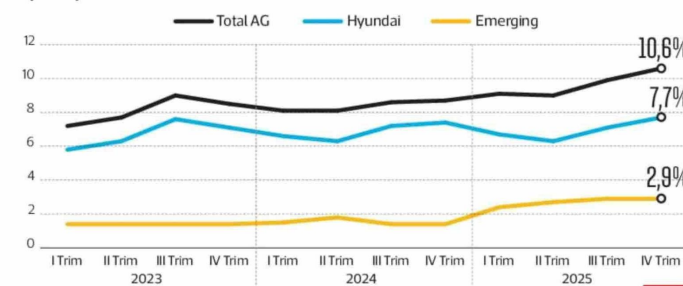
VICTOR COFRÉ

EL MERCADO Y GILDEMEISTER

Las ventas de autos nuevos del mercado chileno



La participación de mercado de Automotores Gildemeister



FUENTE: Automotores Gildemeister

LA TERCERA

por sobre las 400 mil unidades en 2021 y 2022, el mercado se ajustó: en 2025 cerró con 311 mil. Los estados financieros de Automotores Gildemeister -presentados por el holding en algunos juicios laborales- reflejan ganancias por \$ 44 mil millones en 2022 y pérdidas en la última línea

de más de \$ 35 mil millones para 2023 y de 2024. A junio de 2025, la utilidad final se había recuperado fuerte.

Marchese disecciona esos balances, distinguiendo entre el desempeño operacional del grupo y los factores financieros. "Operacionalmente, 2023, 2024, 2025,

ves un crecimiento sostenido de las utilidades. O sea, de 2023 a 2024 lo duplicamos, de 2024 a 2025 creció como el 60%. Sin embargo, el costo financiero de 2023 y 2024, más el efecto tipo cambio, es el que nos generó las pérdidas", afirma. Se refiere a una deuda con intereses altos que en los años de tasas altas afectaron la línea final. "Y el 2025, particularmente por el efecto tipo cambio, más una mejora en los márgenes, nos permitió tener las primeras utilidades abajo", concluye en su análisis. Al primer semestre, calcula, operacionalmente tenían utilidades por más de US\$ 50 millones y ganancias finales de US\$ 21 millones. "Son utilidades positivas. Por lo mismo, nos permitió pagar la deuda", agrega, antes de desarrollar ese hito que se cumplió en diciembre de 2025: la reestructuración financiera.

Bonos al 2032 y 2035

Gildemeister salió del Capítulo 11 con una mochila más pequeña, pero que siguió siendo mochila. A fines de 2025, su administración ofreció a sus acreedores bonistas reorganizar su deuda: Gildemeister ya había pagado un bono que financió capital de trabajo, pero mantenía otros dos. "Había un vencimiento grande el 2027, lo cual ponía en riesgo la empresa", reflexiona Marchese.

La empresa ofreció ampliar los plazos de los bonos, sin recortes ni descuentos, y prepagar una porción del capital. "Eso juntó a más del 98% de los deudores en tiempo récord: lo cerramos en 10 días. Se pagó y corrimos los vencimientos al 32 y al 35. Y eso lo que hace es tener una hoja



Marcello Marchese, gerente general de la compañía, delinea los objetivos para 2026.

Ley de Eficiencia Energética: "Tendrá un coletazo tremendo"

En sus estados financieros de 2024, Gildemeister decía que estaba expuesta a una multa administrativa por \$ 5.036 millones por ese ejercicio. El origen de aquello está en la Ley 21.205 sobre Eficiencia Energética. La ley fijó un estándar de eficiencia energética para los vehículos livianos comercializados que "obliga a los importadores de vehículos livianos a cumplir con un promedio mínimo en los rendimientos de 'gasolina equivalente' de los vehículos vendidos en un año determinado, bonificando la venta de vehículos de baja o nula emisión", dicen los balances.

"El espíritu de la ley es correcto, lo que quiere es impulsar electromovilidad. Pero ¿dónde está el pero? Que, como buenos chilenos, se nos ocurrió inventar una ley que es distinta a todas las leyes que hay en el mundo. O sea, mientras en el mundo se mide el CO2 y el particulado, a nosotros se nos ocurrió inventar un parámetro que se llama kilómetro de litro de gasolina equivalente", dice.

Las exigencias de esa ley suben aún

más en 2027 y Marchese hace una advertencia: no hay autos en el mundo, dice, que puedan cumplir con la exigencia chilena, y tampoco hay políticas públicas destinadas a cambiar al parque masivamente a los autos eléctricos. "No está la infraestructura de la carga, no está el precio de los autos, no hay incentivos tributarios, no hay nada. Chile está enfrentando un problema tremendo. Eso va a significar multas de más de US\$ 50 millones para la industria automotriz. Eso obviamente no lo puede absorber la industria", afirma.

"El gran desafío que tenemos con el siguiente gobierno, sobre todo la ministra de Energía, es decir, ¿sabe, ministra? Paremos acá, dejemos la ley como está, sentémonos entre todos y hagamos algo que esté, primero, alineado con el mundo. Dos, que nos lleve al lugar que todos queremos ir, que es un país mucho más limpio. La ley ni siquiera está alineada con la estrategia de eficiencia energética a nivel país. Esto que se nos ocurrió hacer, va a tener un coletazo tremendo".

de balance mucho más sana", explica. Un reporte de fines de diciembre apunta que la empresa refinanció deudas por unos US\$ 400 millones. Marchese dice que la deuda suma hoy US\$ 247 millones.

"Esto a los bancos los dejó tranquilos. Toda la estructura la conversamos con los bancos antes", dice Marchese, quien recuerda que el sistema financiero no operaba con la compañía antes del Capítulo 11. "Prácticamente no había líneas de crédito acá en el año 2021. Hoy tenemos líneas de crédito para funcionar holgadamente", asegura. La compañía tenía a diciembre de 2025 una capacidad crediticia de US\$ 265 millones y opera con grandes bancos como Santander, Itaú y BCI. En diciembre de 2021 tenía líneas por solo US\$ 12,5 millones.

¿En qué pie financiero queda con esto?

"La compañía hoy día está superbién parada. Yo diría que la empresa puede afrontar perfectamente el pago de sus intereses, puede afrontar perfectamente una inversión en otra marca o lo que sea. De hecho, tenemos bastantes planes de crecimiento. Y tiene una caja holgada, hemos sido súper disciplinados en el manejo de la caja", responde Marchese.

Lo que viene

Marchese indica que Gildemeister hizo los ajustes necesarios antes de la caída del mercado automotriz, lo que fue una ventaja para ellos. "Todo el mundo estaba sobredimensionado. Nosotros estábamos subdimensionados. Entonces se nos permitió traer talento nuevo, escoger bien qué tipo de gente queríamos tener, hici-

mos eficiencia en áreas de finanzas...", relata. La dotación, señala, hoy asciende a 765 personas en Chile, unas 680 en Perú y 35 en Costa Rica. "2025 fue un año en que Gildemeister empezó a mostrar toda su capacidad, una empresa mucho más sólida, fue capaz de pagar deuda cuando nadie pensó que íbamos a ser capaces, tiene un flujo de caja sano, creció en *market share*, está muy bien posicionado. De aquí hacia adelante lo que queremos es mantener esto e ir haciéndolo crecer, pero de forma sostenible", plantea.

Para 2026 espera lo mismo: generar dividendos y volver a pagar deuda, hacia fines del ejercicio. "Yo creo que el año 26 va a ser mejor que el 25, de todas maneras. Están enfrentando tipos de cambios más bajos, hay expectativas de los agentes económicos que son mucho más altas", afirma. "Y queremos experimentar un crecimiento con alguna otra marca, que sea un salto discreto", adelanta, aunque guarda reserva sobre las conversaciones para ello.

Hoy Hyundai en Chile representa en torno al 65% de las ventas. En Perú es casi un 50%. Marchese cuenta que varios grandes fabricantes se han acercado para, igual que JAC, trabajar con Gildemeister. Pero ha imperado la prudencia. "Somos súper cautos. Primero, si esto es negocio a largo plazo, felices. Dos, ¿cuál es el potencial? ¿Cuáles son los vehículos que tienen? ¿Cuál es la relación de la línea? ¿Hacia dónde van? No se trata de ser más grandes. Si es por tomar marca, uno podría tomar cientos de marcas. Pero no te sirve vender muy pocos autos de una marca, porque gestionar una marca es

muy caro: marketing, capital de trabajo, etcétera, etcétera. Y hoy día hay 100 marcas en este país", profundiza.

La compañía ha reducido su red propia de *retail*, que llegó a representar la mitad del negocio. "Hoy día, la red propia está en el 40% más o menos y pensamos seguir achicándola", anticipa. Suman 12 sucursales y antes tuvieron casi una veintena. Para ello, trabajan con una red de más de 15 concesionarios, algunos multimarca. "Hemos seguido estos años traspasando parte del negocio nuestro a concesionarios: hay lugares que son mucho más eficientes que nosotros. (...) Esto es un negocio donde los márgenes son cada vez más chicos, es más competitivo, tienes que tener buenos *partners* para poder tener un negocio de largo plazo", explica. "Operaciones que son muy pequeñas, que no son eficientes, preferimos entregárselas a alguien, que sume varias pequeñas y se vuelva más eficiente y tenga espaldas", agrega.

También pretenden consolidar sus negocios adicionales, los que aportan a la rentabilidad. Por ejemplo, el área de repuestos y servicios, que creció en 2025 un 17%. "Y este año pensamos crecer un 15%", promete. Esa área representa hoy cerca del 12-13% de la facturación global. "Si bien es cierto que los volúmenes son menores, los márgenes proporcionalmente son mucho más altos", asegura.

La industria, sin embargo, sufrirá cambios, anticipa el máximo ejecutivo del segundo actor del mercado automotriz chileno. "Esto tiene que reordenarse porque si no, no es sustentable financieramente.

Piensa que el año pasado hubo 150 entre lanzamientos de vehículos nuevos o *facelift*, que son como las actualizaciones de los vehículos, ¡En un mercado de 310.000 autos!", exclama. Anticipa una mayor consolidación a nivel global, en fabricantes e incluso concesionarios. "Esta industria, que es sumamente intensiva en capital, va a tener que tener consolidaciones, adquisiciones y fusiones. De todas maneras, eso lo vamos a ver", pronostica.

Gildemeister es gobernada por un directorio de siete miembros, que sesiona en Estados Unidos y con dos representantes de Elliott y cinco independientes, con experiencia en finanzas y la industria automotriz. Entre ellos, dos chilenos, el ex Falabella Gonzalo Somoza, y el ex Farmacias Ahumada y Cencosud, Darío Amenábar.

El buen estado de la empresa y la naturaleza de sus dueños hacen plausible la pregunta sobre el futuro.

¿Cambiará la estructura de propiedad de Gildemeister? Los fondos no son inversionistas de largo plazo...

Depende del fondo. Los fondos que nosotros tenemos dicen: "Yo me preocupo de crear valor. Si alguien viene en algún minuto y me dice 'me gustaría comprarlo', si me pagan lo que yo quiero, no tengo problema en conversar. Si no, yo sigo". Este no es un fondo que dice, entro tres, cuatro años, revuelvo y me voy. De hecho, son dueños de muchas empresas, Barnes & Nobles, en Estados Unidos, imagínate. Hace muchos, muchos años. Y ellos van a seguir y con nosotros van a seguir invirtiendo hasta que llegue alguien.●