

TÍTULO: Repensar el contrato de construcción y su financiamiento en la era de la construcción industrializada

Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
317364	2026-05-23	Elmercuriolegal.cl	Noticias y Reportajes	SP

Imagen 1/1

Repensar el contrato de construcción y su financiamiento en la era de la construcción industrializada

“... Exige algo que la industria aún tiene pendiente procesar, esto es, que el valor ya no se crea ladrillo a ladrillo en la obra, sino antes, en la planta (...). Ahora que Corfo y el CCI trazan, bajo Construye 2035, la hoja de ruta hacia el cierre de la próxima década, vale la pena recordar que los saltos de productividad se generan pieza por pieza y empiezan, casi siempre, en conversaciones sobre herramientas jurídicas y contractuales que aún no estamos teniendo...”

Viernes, 22 de mayo de 2026 a las 10:40



Benjamín Sims

Bien es sabido que la industria inmobiliaria atraviesa uno de sus ciclos recesivos más prolongados en décadas. Costos al alza, stock acumulado y desacople de precios versus salarios y tasas que recién aflojan, perfilan un escenario en que la recuperación difícilmente repondrá los márgenes en el corto plazo. Ahora bien, la innovación por su parte ha permitido incorporar nuevos métodos de construcción, en los que la industrialización, la adopción extendida del BIM (*Building Information Modeling*) y la digitalización aparecen como el camino por el cual el sector podría ganar productividad real.

En esta materia, la iniciativa “Construye 2025”, cerrada en enero por Corfo tras una década de intenso trabajo, dejó un legado importante e instaló la idea de que la transformación del sector pasa por modernizar sus métodos. Ese avance técnico,

sin embargo, se ha visto limitado por prácticas contractuales y esquemas de financiamiento que deben replantearse si se pretende capturar las eficiencias propias de la construcción industrializada.

Conviene detenerse, entonces, en el contrato de construcción a suma alzada, que, con matices, estructura la mayoría de los proyectos en Chile. Bajo este esquema, el precio se fija *ex ante* y el contratista asume el riesgo de desviaciones en los costos de ejecución. En rigor, ese diseño resuelve una asimetría de información *ex ante* mediante la fijación anticipada del precio, trasladando al mismo tiempo al contratista el riesgo de sobre costos. En obra artesanal, los incentivos cierran razonablemente; sin embargo, aplicada a la construcción fuera de sitio o industrializada, genera costos de transacción importantes, ya que el precio queda cerrado sobre un diseño donde el contratista no ha intervenido, de modo que, cuando el contratista puede aportar su conocimiento de planta —qué sistemas prefabricados son viables o qué eficiencias aparecen al diseñar—, las decisiones que podrían haberlo aprovechado ya están tomadas. No por casualidad, la Metodología para la Construcción Industrializada del CCI (2022) identificó la falta de trabajo colaborativo como una de las principales barreras logísticas del sector.

En jurisdicciones referentes, la respuesta ha sido ensayar estructuras contractuales distintas, agrupadas bajo modelos de integración temprana y contratos colaborativos. Hace ya varios años en Estados Unidos el AIA C191¹ se diseñó específicamente para proyectos bajo el modelo de Integrated Project Delivery (IPD), en los cuales se vincula a mandante, proyectista y contratista en un único contrato “multipartes” desde la fase de diseño y hace depender la utilidad de los intervinientes del cumplimiento de metas colectivas de costo y desempeño, dentro de un esquema de *target cost* con topes que preserva la certeza de precio para el mandante.

En ese modelo contractual central se destacan dos elementos que marcan la diferencia con el contrato a suma alzada: (i) primero, un fondo común de utilidades en riesgo (*risk pool*) al que el contratista, el proyectista y los demás intervinientes de ejecución aportan el margen esperado de sus propios contratos —no así el mandante, cuya utilidad inmobiliaria queda fuera—, fondo que se recompone al final del proyecto, según el desempeño conjunto frente a un costo objetivo pactado, y, (ii) segundo, una renuncia mutua acotada a reclamaciones cruzadas entre las partes, sustituida por mecanismos escalonados de decisión ante un panel neutro. El modelo, sin embargo, no se importa de la noche a la mañana, ya que supone mandantes sofisticados, contabilidad abierta, relaciones recurrentes que amortizan la curva de aprendizaje y un mercado asegurador dispuesto a cubrir una distribución de responsabilidad distinta de la tradicional.

La banca, a su vez, suma un obstáculo que limita en parte la viabilidad práctica de la industrialización. Como sabemos, el financiamiento tradicional libera tramos según la verificación que se hace en la obra. En proyectos industrializados, en cambio, el valor se genera en fábrica semanas antes de que una pieza llegue al sitio, lo que impide acreditar avances bajo los protocolos convencionales. A ello se añade la circunstancia de que los módulos almacenados en planta son, hasta su fijación al terreno, bienes muebles cuyo dominio suele conservar el fabricante, exponiendo al banco frente a una eventual insolvencia de este.

Respecto de esta limitación, el mercado hipotecario británico ha hecho un trabajo interesante respondiendo por dos vías, una de asegurabilidad del activo y otra de protección jurídica de la garantía. La primera se refiere a la certificación BOPAS (*Buildoffsite Property Assurance Scheme*) —iniciativa conjunta de la RICS, la Lloyd’s Register y otros actores relevantes—, en virtud de la cual se evalúa la durabilidad del sistema contra un estándar mínimo de 60 años de vida útil y certifica los procesos productivos del fabricante (diseño, control de calidad, trazabilidad), habilitando al inmueble industrializado como garantía elegible en condiciones equivalentes a la construcción tradicional. Luego, a ese esquema se suma el uso estandarizado de los *vesting certificates*, que consisten en instrumentos por los que el fabricante transfiere al desarrollador el dominio de los módulos antes de su fijación al terreno y pasa el primero a actuar como depositario, preservando así la garantía del banco durante la etapa de fábrica.

En Chile, ninguno de estos instrumentos ha sido regulado ni se ha incorporado a la práctica habitual. Queda, por lo tanto, un importante desafío pendiente. La industrialización arrastra una promesa de productividad de más de una década, pero exige algo que la industria aún tiene pendiente procesar, esto es, que el valor ya no se crea ladrillo a ladrillo en la obra, sino antes, en la planta, y que eso obliga a repensar quién responde, quién paga, quién verifica y quién toma finalmente el riesgo. Ahora que Corfo y el CCI trazan, bajo Construye 2035, la hoja de ruta hacia el cierre de la próxima década, vale la pena recordar que los saltos de productividad se generan pieza por pieza y empiezan, casi siempre, en conversaciones sobre herramientas jurídicas y contractuales que aún no estamos teniendo.

¹ Benjamín Sims Nogueira es asociado de Guerrero Olivios.