



INACIIONAL / *Sabado*

SANTIAGO, CHILE, SÁBADO 16 DE AGOSTO DE 2025

nacional@mercurio.cl

IVÁN MARTINIĆ y CLAUDIO SANTANDER

Un nuevo poder comprador de helicópteros ha aterrizado en Chile: los consejos regionales (cores). Desde 2023, al menos nueve de los 16 han aprobado fondos para reforzar la flota de Carabineros. Y en julio pasado, el de Antofagasta innovó aún más y visó recursos para adquirir uno destinado a la Fuerza Aérea.

Según sus características y equipamiento, cada aeronave cuesta entre US\$ 8 millones y US\$ 11 millones, monto que los cores de Arica y Parícuta, Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Metropolitana, Maule, Biobío, La Araucanía y Magallanes están imputando al Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR).

¿Un subsidio regional a instituciones nacionales? Los go-

“Es parte de la dinámica de la escasez de recursos que tiene el nivel central. Los cores, frente a la demanda ciudadana de mayor seguridad, pueden responder con mayor agilidad”.

RICARDO DÍAZ  
GOBERNADOR DE ANTOFAGASTA

bernadores aducen que las aeronaves son para las regiones que las financian, donde no solo refuerzan la seguridad, sino también la respuesta frente a emergencias.

“Es parte de la escasez de recursos que tiene el nivel central”, argumenta Ricardo Díaz, gobernador de Antofagasta. Ante la demanda de mayor seguridad, precisa, los cores “pueden responder con mayor agilidad”.



En marzo, Carabineros de la Región del Maule recibió este H-135 de Airbus. Costó US\$ 8,2 millones, financiados por el Core de esa zona.

Casi todos son para Carabineros, pero también hay uno para la FACH

## “Estamos hartos”: consejos regionales se rebelan contra el “centralismo” y compran sus propios helicópteros

Los cores aducen que así pueden responder más rápido ante la demanda ciudadana de mayor seguridad. El proceso enfrenta un pleito por atentado a la libre competencia ante el TDLC.

JUAN CARLOS ROMO

“Diálogos abiertos” con más regiones

Gonzalo Santolaya, consejero de Antofagasta, añade otro factor: “Desde las regiones estamos hartos que desde el nivel central decidan por nosotros y recorten nuestros presupuestos”.

“No es extraño”, avala el presidente de la Asociación de Gobernadores Regionales de Chile (Agorechi) y gobernador de O’Higgins, Pablo Silva, quien

aduce que llevan años invirtiendo en seguridad pública. Los helicópteros, precisa, son proyectos presentados por Carabineros como una política para contar con mayor tecnología operativa.

Desde Carabineros, aseguran a “El Mercurio” que el objetivo es “optimizar recursos” y responder en forma “ágil” a los requerimientos. Sobre las siete regiones que aún no se han sumado, adelantan que “hay diálogos abiertos con varias”, y que están “ple-

namente disponibles” para avanzar en acuerdos.

Las adquisiciones no han estado libres de controversia.

En Antofagasta, Santolaya anunció públicamente que el helicóptero será un Airbus H-145, pero la FACH precisa que primero debe desarrollar las bases técnicas —los cores solo financian—, y que luego “se ejecutará la licitación pública”.

Casi todas las compras ya adjudicadas han sido ganadas por Airbus

Helicópteros, lo que llevó a uno de sus competidores, Synerjet, a presentar ante el Tribunal de la Libre Competencia (TDLC) una demanda por atentado a la libre competencia en contra de Carabineros.

Según Synerjet, las licitaciones incluyen anexos que fijan “barreras de entrada”, porque sus requisitos técnicos “apuntan directamente a beneficiar a Airbus, elevando a la calidad de esencial o única ciertas características que solo estos (helicópteros) tienen”.

Airbus Helicópteros: “No ganamos todas las licitaciones”

Las convulsiones geopolíticas y la incertidumbre ante las elecciones en lo local mantienen al mercado de los helicópteros en “un momento complejo”, reconoce Alberto Robles, representante de Airbus Helicópteros en América Latina, región donde la compañía tiene unas 1.400 unidades operativas, 140 de ellas en Chile.

Sobre las compras de los cores, dice que la modalidad “está tomando cierta fuerza” por la demanda de seguridad pública y las frecuentes emergencias.

Robles asegura tener “total confianza” en las licitaciones de las instituciones chilenas. “Creo que los procesos son limpios, transparentes, claros; tienen parámetros perfectamente medibles”, argumenta.

Sobre las quejas de sus competidores afirma que “no ganamos todas las licitaciones ni mucho menos. Ya me gustaría. Nuestra cuota de mercado en Chile es del 43%”.

En su réplica ante el TDLC, el Consejo de Defensa del Estado defiende la legalidad de dichos anexos, pues el artículo 21 del decreto 250 del Ministerio de Hacienda faculta a las entidades públicas a “ajustar” las bases tipo de una licitación a las necesidades específicas de cada proceso de compra. Además, niega que haya “barreras de entrada”.

El caso aún sigue abierto. En julio, un intento de conciliación fue declarado frustrado.