



ZOFRI apuesta a 2050: directorio aprueba renovar concesión y abre debate clave sobre inversiones, tarifas y desarrollo regional en Tarapacá

La Zona Franca de Iquique vuelve a instalarse en el centro del tablero económico regional. ZOFRI S.A. informó a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), mediante un hecho esencial fechado en Iquique el 6 de febrero de 2026, que su directorio aprobó el contrato de renovación de la concesión para la administración y explotación de la Zona Franca de Iquique, acuerdo que extendería el régimen hasta el año 2050.

El anuncio, que llega en un momento donde Tarapacá mira con atención su matriz productiva —marcada por el comercio, la logística y la minería—, pone sobre la mesa una decisión con impacto directo en la recaudación fiscal, la inversión en infraestructura comercial e industrial y la capacidad de la región de consolidarse como plataforma de negocios en el norte grande. Según el documento informado al regulador, el contrato se suscribirá con el Fisco de Chile y está sujeto a una condición determinante: la aprobación, por parte de una Junta Extraordinaria de Accionistas, del plan de inversiones asociado a esta renovación, tal como exigen los estatutos de la propia sociedad.

La fecha ya está marcada. En un segundo hecho esencial, ZOFRI detalló que el directorio acordó convocar a esa junta extraordinaria para el 17 de febrero, a las 12:00 horas, en Iquique, en dependencias de la compañía, además de habilitar participación y votación a distancia bajo las reglas de la normativa de la CMF. El punto a votar no es menor: el plan de inversiones que sustenta la continuidad del contrato de concesión y que, de aprobarse, alinearía el horizonte del sistema

franco con la segunda mitad del siglo.

Un precio clave: 15% de los ingresos al Estado y una discusión que trasciende a la empresa

El hecho esencial y el análisis incorporado como extracto del informe de PwC —presentado en el mismo envío— incluyen el principal dato económico del nuevo acuerdo: el “precio” de la concesión se expresaría como un 15% de los ingresos que ZOFRI entregará al Estado. En términos prácticos, esa fórmula instala un vínculo directo entre el desempeño del negocio y el flujo fiscal asociado al sistema, lo que agrega presión por sostener niveles de actividad, ocupación, servicios y expansión comercial en un escenario regional competitivo.

Para Tarapacá, donde la Zona Franca no solo opera como centro comercial y mayorista, sino como un ecosistema logístico y de servicios, el detalle es relevante: la renovación no se limita a una firma administrativa, sino que condiciona incentivos, plazos y expectativas de inversión, y también abre una conversación sobre cómo se reparten los beneficios del sistema entre el Estado, la región, los usuarios y la propia compañía.

PwC, en su rol de evaluador independiente, concluyó que la operación se encuentra dentro de rangos de mercado y que, en conjunto, se alinea con el interés social de los accionistas. En su análisis comparativo, la consultora revisó costos de concesión medidos como

porcentaje de ingresos observados en otras concesiones y los ubicó en un rango aproximado que va desde 10,2% (cuartil bajo) hasta 23,1% (cuartil alto). Bajo esa referencia, el 15% quedaría dentro del rango observado.

La cifra también adquiere un segundo peso: al estar CORFO dentro de los accionistas de ZOFRI, la compañía señaló que se dio cumplimiento al procedimiento de operaciones con partes relacionadas contemplado por la Ley de Sociedades Anónimas para este tipo de contratos. Es decir, la estructura de propiedad y el vínculo con el Estado vuelven más exigente el estándar de transparencia y evaluación, precisamente por el tipo de decisión que se toma: mantener, bajo condiciones definidas, la administración de un activo estratégico para el comercio exterior del norte.

Qué dicen los números: VAN, retornos y proyectos con luces y sombras

Más allá del titular, el documento adjunto con el extracto del informe de PwC entra a un terreno que interesa especialmente al mundo empresarial local: la rentabilidad esperada, el retorno exigido y el valor de los proyectos asociados.

En el “análisis del valor actual neto (VAN)”, PwC reportó que los flujos asociados a inversiones existentes presentan un VAN aproximado de CLP 117.696 millones, mientras que los flujos asociados a nuevos proyectos

Hecho esencial ante la CMF fija que la concesión se extendería hasta 2050 y que el Estado recibiría un 15% de los ingresos; la junta de accionistas del 17 de febrero deberá validar el plan de inversiones asociado.

se estiman en torno a CLP 37.162 millones. Esta evaluación es la que sustenta, en parte, la afirmación de que la renovación generaría un beneficio económico para los accionistas por sobre el retorno exigido.

El mismo análisis advierte, sin embargo, que dentro del conjunto de iniciativas hay proyectos que podrían no aportar valor bajo ciertos supuestos. En las láminas incluidas, se identificó que algunos proyectos evaluados individualmente presentan VAN negativo, como el “Parque Automotriz” en el Parque Empresarial ZOFRI Alto Hospicio (PEZAH) y la “Urbanización Parque Arica” en el Parque Industrial Chacalluta (PICH). Esta señal es clave porque revela que el plan de inversiones, aunque positivo en su agregado, no está exento de apuestas con riesgo financiero, ejecución compleja o retorno más incierto.

En paralelo, el documento muestra una cartera de proyectos y montos estimados por VAN en distintas unidades de negocio, con iniciativas que van desde estacionamientos y centro de negocios en el mall, expansión de terrenos y parque fotovoltaico, hasta proyectos logísticos como terminales y estacionamientos de camiones. En una región donde la conversación económica suele girar en torno a conectividad, cadenas de suministro y energía, el detalle sugiere hacia dónde estaría mirando ZOFRI para sostener su competitividad: más servicios logísticos, más gestión inmobiliaria, más infraestructura asociada a la operación del sistema.

Beneficios esperados: menos riesgo, más legitimidad y expansión del alcance regional

PwC también incorpora una mirada cualitativa sobre los posibles impactos de renovar el contrato. En su resumen, identifica beneficios potenciales que podrían repercutir positivamente en la empresa y, por extensión, en el ecosistema de negocios que orbita alrededor del sistema franco.

Entre ellos se mencionan una menor prima por riesgo y continuidad operativa —al mantener un concesionario conocido—, menor riesgo regulatorio y de información, potencial reducción de costos operativos, y una mayor trazabilidad y respaldo de información para sistemas regulatorios, en línea con exigencias del Estado.

El informe también apunta a oportunidades de crecimiento comercial y a un alcance ampliado, mencionando la incorporación de espacios como el Parque Industrial de Chacalluta y el Parque Empresarial de Alto Hospicio dentro del contrato de concesión como parte del potencial de crecimiento regional. En la lectura regional, esta mención conecta con dos desafíos históricos: desconcentrar la actividad del recinto central y convertir el sistema en una plataforma más robusta de servicios industriales, logísticos y empresariales, capaces de competir por inversiones en el norte, especialmente en un contexto donde el corredor biocéntrico y los vínculos con países vecinos aparecen recurrentemente en las agendas públicas y privadas.

Además, se incorpora una dimensión que, en los últimos años, se volvió decisiva para grandes proyectos: la “licencia social”. PwC menciona el fortalecimiento de legitimidad, el cumplimiento regulatorio y la gestión ambiental y social como componentes que podrían mejorar el entorno de aprobación y ejecución de iniciativas futuras. En Tarapacá, donde la relación entre actividad económica, territorio y comunidades suele tensionarse en debates sobre informalidad, ordenamiento urbano, externalidades y gobernanza, ese punto se instala como variable de competitividad real, no solo comunicacional.

Riesgos sobre la mesa: presión financiera, multas, ejecución y término anticipado.

La misma evaluación plantea riesgos potenciales asociados a la renovación. Entre los riesgos listados figuran una mayor carga de inversión (CAPEX y OPEX), exposición a multas cuantificadas y diarias, riesgos de implementación tecnológica y operativa, limitaciones comerciales por marco tarifario y transparencia, y el riesgo de término anticipado por incumplimientos graves, junto con factores laborales.

Traducido al lenguaje regional, esto significa que la continuidad hasta 2050 no es un cheque en blanco: exige cumplir estándares, ejecutar inversiones, absorber costos y sostener una operación que podría estar más vigilada, con reglas más estrictas y con presión por resultados. También implica que el debate tarifario —cómo se fijan precios de servicios y ocupación, cómo se financia la infraestructura y cómo se equilibra la competitividad de los usuarios— podría ser un capítulo sensible, especialmente para las más de dos mil empresas que operan en las distintas áreas del sistema.



Un hito con historia: la concesión, el Norte y la economía cotidiana de Tarapacá.

ZOFRI opera bajo un contrato de concesión que se remonta a 1990, año en que se constituyó la sociedad y entró en vigencia el contrato de administración y explotación del sistema, según información institucional de la compañía. Tres décadas después, la Zona Franca se ha convertido en una pieza estructural del comercio regional: desde el abastecimiento mayorista y minorista hasta la logística, los servicios, la recaudación y el empleo asociado al complejo.

En términos simples, lo que ocurre con la concesión repercuten en capas distintas de la economía local. Repercute en el pequeño comercio que depende del flujo del mall y de los recintos. Repercute en el transporte y el almacenaje. Repercute en la infraestructura urbana, porque ZOFRI se conecta con rutas, accesos, Alto Hospicio, el borde costero y el Puerto de Iquique. Y repercute en el Estado, porque el 15% de los ingresos —si se mantiene como costo de concesión— se transforma en una variable fiscal que crece o se contrae con el ciclo económico del sistema.

Por eso, el anuncio no se lee únicamente como un trámite corporativo: se interpreta como una señal de continuidad institucional, pero también como un punto de inflexión para discutir el “modelo” de zona franca que el norte necesita para las próximas décadas, debate que ya ha sido abordado a nivel de política pública en documentos del Ministerio de Hacienda sobre un modelo de concesión moderno para las zonas francas, considerando los distintos espacios físicos involucrados en Tarapacá y Arica y Parinacota.

El 17 de febrero: una junta que puede marcar el ritmo de la próxima



etapa.

La junta extraordinaria fijada para el 17 de febrero aparece como el hito formal donde la renovación comienza a transformarse en realidad o queda en suspenso. El hecho esencial señala que la citación se realiza para someter a consideración de los accionistas la aprobación del plan de inversiones asociado a la renovación del contrato de concesión, y que existirá participación virtual de acuerdo con normas de la CMF.

En el trasfondo, está el peso de la propiedad y la gobernanza: la presencia de CORFO como actor relevante —mencionada en el hecho esencial como accionista, en el contexto del procedimiento de partes relacionadas— hace que el Estado participe no solo como contraparte del contrato, sino también como actor en la aprobación corporativa. En una región donde el desarrollo suele depender de equilibrios entre inversión, regulación y legitimidad, esa doble condición vuelve más compleja la lectura: el Estado es recaudador, supervisor y, a la vez, parte de la estructura que toma decisiones en la sociedad.

Un desafío abierto: competitividad, inversión y el lugar de Tarapacá en el mapa comercial.

La renovación hasta 2050, con un precio de concesión asociado a ingresos y una cartera de inversiones evaluada con VAN positivo en su conjunto, busca dar certezas a largo plazo. Pero la misma evaluación muestra que hay proyectos con retornos negativos y riesgos que podrían presionar caja, rentabilidad y ejecución.

Para Tarapacá, la pregunta de fondo será si esta continuidad permitirá que ZOFRI se adapte a los cambios del comercio global, la digitalización de la logística, el aumento de exigencias regulatorias y la competencia de otros polos comerciales; y si el plan de inversiones logrará impactar en lo esencial: infraestructura moderna, servicios eficientes, ordenamiento del sistema, más oportunidades para empresas locales y una articulación real con la cadena logística regional.

El mercado ya reaccionó mediáticamente al anuncio como una señal de continuidad estratégica para el sistema franco. Sin embargo, el debate regional —el que se vive en la calle, en el barrio industrial, en el transporte, en Alto Hospicio, en los usuarios y en el comercio formal que compite con informalidad— suele exigir algo más que horizonte temporal: exige que la concesión se traduzca en inversión visible, reglas claras y crecimiento con impacto territorial.

Lo inmediato, por ahora, está en el calendario. El 17 de febrero, en una sala de convenciones del recinto amurallado y también en formato virtual, la Zona Franca someterá a votación el plan de inversiones que sostiene su apuesta de aquí a 2050. En Tarapacá, donde la economía regional ha aprendido a depender de decisiones que se toman en directarios, ministerios y fronteras, esa junta se perfila como uno de los eventos empresariales más relevantes del verano.

