

# La rebaja que viene en los TAG y peajes: los riesgos, obstáculos y proyectos en primera fila

Dentro de la evaluación que acaba de iniciar el MOP con reservadas gestiones, desde el sector privado abordan las condiciones necesarias para el éxito de esta reforma, donde los proyectos viales próximos a terminar su plazo de concesión se perfilan como los más beneficiados.

POR JORGE ISLA

Con ingresos que totalizaron US\$ 2.500 millones en 2025, la industria de las concesiones de infraestructura vial ahora es blanco del mayor cambio en sus condiciones económicas en años desde la eliminación definitiva del reajuste anual del 3,5% en las tarifas de las autopistas urbanas a contar de enero de 2020. Un alivio de costos para los usuarios que en ese momento calmó a los detractores del sistema —como el movimiento No+Tag— y que ahora han vuelto a la carga con implicancias relevantes en el propio Congreso, luego que la Cámara de Diputados aprobó, en general, un proyecto de ley que busca eliminar las multas a quienes circulen por autopistas sin el dispositivo de telepeaje, disposición que los privados advierten como un serio peligro para la estabilidad de la industria.

En este marco, el sector tiene ahora por delante una iniciativa encabezada por el Ministerio de Obras Públicas (MOP) con el liderazgo de su titular Martín Arrau que apunta a reducir los valores de los pódricos de peaje para contener las acciones contra los cobros del TAG. De acuerdo a lo informado esta semana por DF, la cartera diseña una fórmula cuyo eje sería compensar la disminución de ingresos producto de la rebaja tarifaria con una extensión de los plazos de los contratos, posibilitando un mayor período de explotación.

En conversaciones iniciales que se han mantenido bajo estricta reserva, el grupo de concesionarias que ha conocido los lineamientos del MOP han mostrado una positiva disposición a participar en la evaluación de este mecanismo. Pero mientras en el entorno de este proceso ha trascendido que la cartera daría a conocer su propuesta en las próximas semanas, en la industria coinciden en que este camino no se vislumbra corto ni fácil a nivel general.

## ¿Cuánto bajar las tarifas?

Dado que el objetivo buscado por la autoridad es lograr disminuciones de tarifas significativas para los usuarios,

las magnitudes que baraja el mercado son de dos dígitos apuntando a niveles de 20%. "Una rebaja razonable debería ser entendida entre 10% y 15%, para que se note", matiza un experto del sector sobre la tolerancia que tendría el sistema de concesiones a un ajuste a la baja.

El director ejecutivo del Consejo de Políticas de Infraestructura (CPI), Carlos Cruz, puntualiza la necesidad de "abordar una rebaja con cautela: primero, hagamos una discusión respecto hacia dónde estamos apuntando y qué queremos y, en función de eso, veamos cuáles son las medidas que se pueden tomar sin necesidad de alterar mayormente la estructura tarifaria, que no es casual, y cumple una función de disuasión, recaudación y compensación".

Por la naturaleza de las concesiones de infraestructura, la realización de un futuro ajuste tarifario debe darse en el marco de cada contrato, caso a caso. "Va a depender de cada contrato y de la forma en que está estructurado a su financiamiento. Algunos proyectos pertenecen a grupos empresariales con autonomía para tomar decisiones, pero la mayoría —porque se trata de grandes inversiones—, tienen un componente de bonos y fondos, y no pueden autónomamente tomar esa decisión. El nivel de tolerancia depende también de esa conversación", apunta un ejecutivo.

Así, mientras las principales autopistas urbanas de Santiago reportaron resultados financieros históricos en 2025 —por ejemplo, Costanera Norte ganó \$150.199 millones, con un alza de 36,7%—, la realidad de otras vías es muy diferente.

Es el caso del proyecto interurbano Talca-Chillán de la Ruta 5, que enfrenta una situación compleja y su concesionaria (la china CRCC) lo declaró "inviabile" bajo las condiciones actuales, activando una disputa ante el Panel Técnico de Concesiones exigiendo compensaciones por más de US\$140 millones. "En ese caso, no hay posibilidad de resistir una rebaja de tarifas a doble dígito, que implicaría su quiebra. Entonces, pensar en un porcentaje de baja parejo parece bien complejo", comentó un experto.

Si bien hasta el momento no han sido convocados a esta conversación

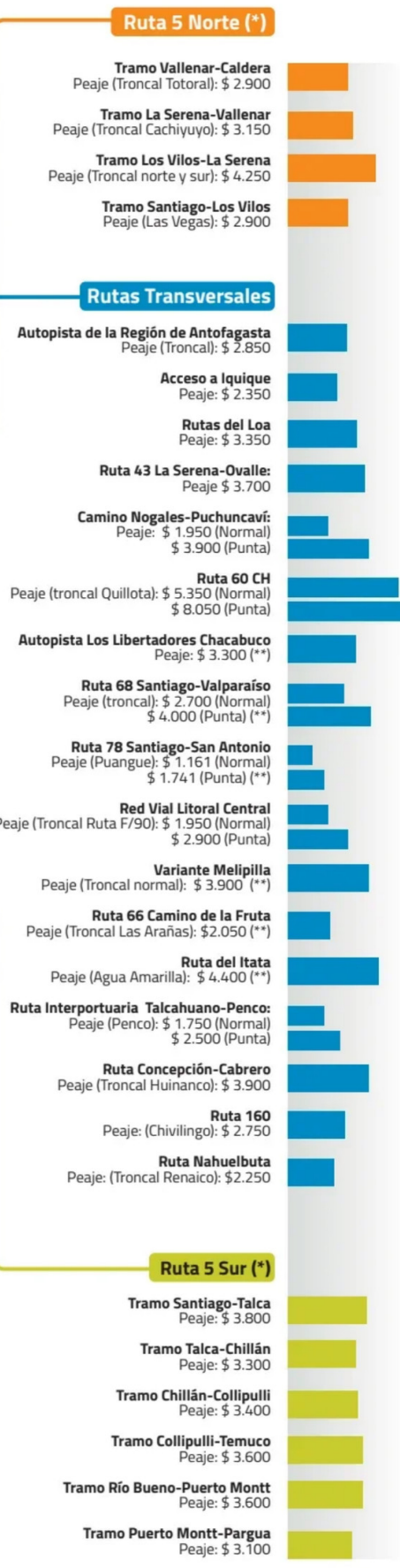


(\*Tarifa troncal para autos y camionetas.

(\*\*)Tarifas usuarios con TAG o que utiliza vía de pago manual.

Fuente: Dirección General de Concesiones MOP

## Peajes concesiones viales interurbanas 2026



## Tarifas concesiones urbanas en Santiago 2026



Fuente: Dirección General de Concesiones MOP

por parte del MOP, el gremio sectorial ha formulado sus primeros criterios para este debate. "El desafío mayor, es asegurar la estabilidad a largo plazo de cada uno de los contratos, porque eso es lo que sostiene también el atractivo del sistema. Por su naturaleza de contratos diferentes, con diferentes duraciones y formas de financiamiento y financistas, esa es una conversación que debe llevarse uno a uno. Además, por ejemplo, hay algunos proyectos que tienen fondos de pensiones internacionales, que tienen menos autonomía para tomar una decisión que afecte la recaudación, una variable clave del contrato", indicó la presidenta de Copsa, Gloria Hutt. Cabe recordar que Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB) posee el 49,99% de Grupo Costanera,

presente en cinco vías como Costanera Norte, Vespucio Sur, Radial Nororient y Ruta Litoral Central. Además, ejecuta la Conexión Ruta 78- Ruta 68 y se adjudicó la vía Chacao-Chonchi en Chiloé.

### Los proyectos más cercanos a una rebaja

En una primera mirada, en el mercado consideran que los proyectos que podrían entrar más rápido a este mecanismo son aquellos que cuentan con plazos de concesión variables, lo cual posibilita una modificación automática de esos términos contractuales, mientras que aquellas con períodos fijos deben acordar una modificación a sus respectivos contratos con el Estado.

Pero distintos actores consultados

tienen una evaluación diferente. "No se puede asumir que los proyectos con plazo variable tienen más probabilidad de cambiar las tarifas de manera rápida, porque un aumento de años al final igual obliga a una reprogramación de la estructura financiera. El efecto de descalce del flujo es igual que en los casos de proyectos con plazo variable", explicó una fuente al tanto del debate.

¿Cuáles son los proyectos que estarían más dispuestos a entrar en un proceso de discusión de rebaja tarifaria compensada con una ampliación de plazos?

Existe consenso en que aquellos proyectos que estén más cercanos al término de su contrato de concesión se encuentran en un mejor pie. "Algunas concesiones a las que les quedan poco tiempo son las más

interesadas en una extensión de plazo. En el balance global, las concesionarias tienen mucho gasto y pérdidas al principio y una gran utilidad al final, por lo que alargar el plazo en dos años o tres años es financieramente muy conveniente. Y las concesiones a las que todavía les queda mucho tiempo no tienen esa misma propensión", describió un analista del rubro.

Entre las concesiones viales que finalizarán sus contratos actuales o serán relicitados por cumplimiento de sus plazos máximos o niveles de ingresos en los próximos años, figuran los tramos Temuco-Río Bueno, Santiago-Los Vilos y Vallenar-Caldera de la Ruta 5, y la Autopista del Itata.

Aunque el alcance de la revisión en curso es general, el epicentro de la reforma que analiza el MOP son las

concesiones urbanas en Santiago, donde destacan Costanera Norte, Autopista Central, Américo Vespucio Norte y Sur, AVO 1 y Acceso Nororient.

"Claramente, es ahí donde hay más problemas debido a que tienen los mayores tráfico y son las más caras. Además, tienen conceptos de cobro y tarifas distintas, ya que hay mientras unos cobran por kilómetros recorridos otras que cobran por pórticos. Y existe un problema de congestión y de pérdida de servicio por la congestión urbana no menor y -en consecuencia- cualquier decisión respecto de tarifa va a afectar eso también", señala una fuente de la industria, quien remarca la diferencia de escenario con el caso de las vías concesionadas interurbanas, que comparativamente muestran un menor nivel de reclamo por tarifas.