



Más de 200 empresas exportan desde el Biobío a cerca de 80 destinos, con China y Estados Unidos como principales mercados.

SISTEMA OPERA POR DEBAJO DE SU POTENCIAL:

Las brechas que limitan el salto logístico de la Región del Biobío

Pese a contar con capacidad disponible y menores costos que la zona central, la falta de infraestructura terrestre sigue frenando su consolidación como *hub*.

IVÁN SILVA L.

La Región del Biobío combina un comercio exterior dinámico con un desempeño económico irregular, en un escenario donde su crecimiento se mantiene por debajo del registrado en la zona central. En 2024, el PIB regional aumentó 2,5%, levemente bajo el promedio nacional, impulsado por la industria manufacturera —en particular la celulosa— y la generación eléctrica. Sin embargo, al tercer trimestre de 2025, la actividad acumuló una caída de 4,2%, afectada por menor disponibilidad hídrica y la contracción de sectores como la pesca y la industria forestal.

Este rezago contrasta con el dinamismo del sector logístico. Más de 200 empresas exportan desde el Biobío a cerca de 80 destinos, con China y Estados Unidos como principales mercados. Y en el primer bimestre de este año, los puertos de la región movilizaron 4,6 millones de toneladas, con un alza de 8,4% anual.

“El comercio exterior es un motor relevante y una ventaja competitiva que debemos aprovechar”, asegura Álvaro Ananías, presidente de CPC Biobío.

CAPACIDAD INSTALADA, PERO SUBUTILIZADA

La región cuenta con una infraestructura logística relevante —puertos como Lirquén, Talcahuano y Coronel, además de redes viales, ferroviarias y el aeropuerto Carriel Sur— que le permiten sostener un sector exportador activo. Sin embargo, el sistema opera por debajo de su potencial.

Los puertos del Gran Concepción presentan holguras de entre 50% y 60%, una capacidad ociosa significativa frente a la creciente congestión de la zona central. Aun así, esa ventaja no se traduce en mayor captura de mercancías. “El desafío es que la generación de carga no ha crecido al ritmo esperado, lo que obliga a competir por la existente”, indica Fernando Sáenz, gerente general de Empresas Madesal.

EL CUELLO DE BOTELLA ESTÁ EN TIERRA

El principal freno al desarrollo logístico no está en los terminales marítimos, sino en su conexión con el territorio.

Cristián Wulff, gerente general de Puertos de Talcahuano, afirma que los termi-

nales “requieren, sobre todo, que se mejore la conectividad terrestre; es decir, de las puertas hacia fuera”.

Entre los proyectos prioritarios figuran la extensión de la Ruta Interportuaria hacia el puerto de San Vicente, mediante un nuevo tramo de conexión de 5 km —iniciativa que obtuvo la recomendación satisfactoria del Ministerio de Desarrollo Social en marzo pasado—, además del Acceso Norte Ferroviario y el desarrollo de un centro logístico intermodal.

A eso se suma la congestión de la Ruta 160, principal eje hacia Coronel, y la ejecución de iniciativas como la Ruta Pie de Monte. “Tenemos un gran pendiente en la modernización de la infraestructura. Sin alternativas viales, la congestión seguirá afectando tanto la calidad de vida como la eficiencia del transporte”, advierte Ananías.

BRECHAS CON LA ZONA CENTRAL

La distancia con la Región Metropolitana no responde solo a volumen de carga, sino a una brecha estructural en infraestructura y articulación logística.

Mientras la zona central concentra in-

versiones, servicios logísticos avanzados y redes consolidadas, el Biobío enfrenta déficits en infraestructura complementaria claves, como parques logísticos de estándar internacional y nodos intermodales.

Aun así, mantiene ventajas relevantes: menor congestión, menores costos y capacidad portuaria disponible. “Existe una diferencia importante de costos con la zona central, lo que abre oportunidades para trasladar operaciones hacia el Biobío”, plantea Sáenz.

En esa línea, iniciativas como el Parque Logístico y Empresarial del Biobío (PLEBB), impulsado por Empresas Madesal, busca cerrar parte de esa brecha. El proyecto considera una inversión superior a US\$ 120 millones y el desarrollo de 77 hectáreas en Penco, con servicios de almacenamiento, consolidación de carga y coordinación intermodal.

El potencial de este tipo de infraestructura ya tiene precedentes. En Temuco, Bodegas San Francisco amplió su centro logístico en 10 mil m², alcanzando 30 mil m² totales y niveles de ocupación superiores al 95%, reflejando la deman-

da por este tipo de servicios fuera de la zona central.

SEÑALES DE CRECIMIENTO

A pesar de las brechas, el sector muestra señales de crecimiento. El concesionario San Vicente Terminal Internacional (SVTI) registró en 2025 alzas de 44% en contenedores y 37% en toneladas transferidas. También se observan avances en integración internacional y nuevas operaciones, como el transporte de salmones en contenedores refrigerados.

A juicio de Sáenz, “sin duda, la logística va a crecer, pero no de forma automática; depende de contar con la infraestructura adecuada”.

Con todo, la región cuenta con capacidad portuaria, base industrial y una ubicación estratégica para consolidarse como un polo logístico importante del sur del país. Pero mientras no se resuelvan los déficits en conectividad terrestre y servicios logísticos, su ventaja seguirá siendo potencial; una capacidad disponible que el sistema aún no logra transformar en crecimiento efectivo.