

Renovación de Zofri al año 2050: empresa promete mejora en servicios e inversión de US\$ 133 millones

DF Regiones

■ Defiende el proceso como un hito para integrar a Tarapacá y Arica en el corredor bioceánico, asegurando que el millonario plan es capital 100% nuevo.

POR MATÍAS CARRASCOSA

En una semana decisiva para el Norte Grande, el directorio de Zofri aprobó la renovación de su contrato de concesión hasta el año 2050, una maniobra que la administración califica de "histórica" pero que ha desatado una fuerte disputa con los usuarios y gremios regionales, quienes ven en la operación una medida apresurada y carente de consulta.

Tanto el presidente de la mesa directiva, Iván Berriós, como el gerente general de la firma, Felipe Albistur, defienden la urgencia de cerrar el acuerdo ahora para dar "certezas" a largo plazo y activar un plan de inversiones de \$ 115.000 millones, unos US\$ 133 millones.

En entrevista exclusiva con **DF Regiones**, la plana mayor de Zofri salió al paso de las críticas. Berriós descartó que la renovación responda a incentivos corporativos o presiones políticas de última hora, argumentando que el proceso data de 2018 y busca alinear a la zona franca con la estrategia del corredor bioceánico que unirá Brasil, Paraguay, Argentina y Chile.

"Lo que buscamos ahora es la unidireccionalidad para reducir los costos de flete", explicó Berriós, destacando que Zofri debe dejar de ser vista solo como un shopping o una inmobiliaria para convertirse en una "plataforma de servicios".

El punto central de la defensa corporativa es el plan de inversión. Felipe Albistur aseguró que la cifra de \$ 115 mil millones –US\$ 133 millones– corresponde a "100% nueva inversión" (Capex de expansión) y no a mantenimiento. Y levantará infraestructura habilitante que reduzca los costos operacionales de los usuarios.

"Nunca en la historia de zona



Julio Castro

El presidente de Zofri, Iván Berriós, y el gerente general, Felipe Albistur.

franca se había hecho un plan de inversiones tan ambicioso", enfatizó Berriós.

Más allá de la logística, la administración defiende el peso social de la concesión.

Iván Berriós destacó que el sistema franco es el principal empleado de la macrozona, generando más de 45 mil puestos de trabajo directos e indirectos.

En cuanto al aporte fiscal, la compañía entrega el 15% de sus ingresos brutos a los municipios donde opera. Sin embargo, este punto también genera fricción: los gremios denuncian que estos recursos, estimados en unos \$ 200 mil millones históricos, se "diluyen" en las arcas municipales sin que existan cuentas claras sobre su destino o reinversión en el entorno de la zona franca.

Pese a los números azules que exhibe la administración –con ventas récord de más de US\$ 4.600 millones en 2025–, la desconfianza en la base de usuarios es profunda. Documentos internos de los gremios revelan una sensación de exclusión.

Jaime Olivares, representante gremial, calificó la situación como una "pérdida de confianza total" producto de 35 años de un modelo centrado en el negocio inmobiliario, donde las ganancias no se traducen

en inversiones regionales.

Los usuarios argumentan que la renovación se decidió sin participación real. "Increíblemente todos se oponen al nuevo contrato! ¡Sin haberlo leído!", reclaman los escritos de los usuarios, criticando que la palabra "renovación" implica "más de lo mismo" bajo una administración que ha tenido 28 gerentes generales en 35 años.

La tensión también escala en Arica. La Asociación de Industriales de Arica (Asinda) llamó abiertamente a no aprobar el contrato, advirtiendo una "falta de transparencia que debilita la confianza pública". El gremio exige un "Capítulo Arica" vinculante que asegure inversiones para la región de Arica y Parinacota, evitando que las decisiones se sigan tomando de forma centralizada.

La disputa por la participación

El punto de mayor fricción es si hubo o no consulta. Mientras los usuarios denuncian que las decisiones se toman "sin consulta generando desconfianza", la administración de Zofri es tajante: "Eso no es así".

Felipe Albistur asegura que las asociaciones de usuarios, incluyendo las colonias china, paquistaní e india (que según la administración

son "pro-renovación"), participaron activamente en los *Diálogos Zona Franca 2025*, organizados por el Laboratorio de Gobierno. "Estuvieron presentes con sus gerentes generales y presidentes", afirmó Albistur, desmintiendo que el proceso se haya gestado en Santiago.

Sin embargo, el propio informe de dichos diálogos, emanado del Ministerio de Hacienda, da la razón parcialmente a los críticos.

El documento oficial reconoce como un "hallazgo" que el modelo de negocio está "desactualizado y desconectado del ecosistema regional" y valida la percepción de arbitrariedad en la fijación de tarifas de arriendo.

El contrato de renovación no es automático; está condicionado a que la junta extraordinaria de accionistas apruebe el plan de inversiones.

Berriós adelantó a **DF Regiones** que el texto del contrato se hará público conforme a la normativa de Sociedades Anónimas, pero descartó una auditoría forense externa solicitada por algunos gremios, argumentando que los aportes históricos están rendidos.

La apuesta de la administración es alta: prometen una Zofri moderna y competitiva, capaz de enfrentar a puertos como el de Chancay en Perú.

US\$
4.600
 MILLONES
 EN VENTAS TUVO ZOFRI EN
 2025.

15%
 DE SUS INGRESOS BRUTOS
 VAN A LAS COMUNAS DONDE
 OPERA.