

Tras término de reunión de accionistas

ZOFRI S.A. avanza en la renovación de su concesión con plan de inversiones por US\$133 millones y foco en nuevos negocios

La discusión por el futuro de la Zona Franca de Iquique dio un nuevo paso en una semana clave para la economía regional. Tras el término de la reunión relacionada con la renovación de la concesión, el presidente del directorio de ZOFRI S.A., Iván Berrios Camilo, sostuvo que el avance alcanzado marca un punto de inflexión para la compañía y para Tarapacá, al consolidar un proceso que —según recordó— se viene trabajando desde 2018 y que ha atravesado distintos ciclos políticos.

“Este es un hecho histórico, porque esto no nace en una hora. Es un trabajo que viene ya desde 2018”, señaló, enfatizando que el tránsito del proyecto incluyó etapas durante los gobiernos del expresidente Sebastián Piñera y del presidente Gabriel Boric. En su evaluación, el mérito del momento no está solo en llegar a una instancia decisiva, sino en el modo en que se estructuró el camino: con planificación, estándares formales y trazabilidad.

La postura de Berrios se inscribe en un contexto donde la renovación de la concesión del sistema franco no es un tema técnico menor: para Tarapacá, ZOFRI es un engranaje de comercio, servicios, transporte y empleo, además de un factor de identidad económica regional. Por lo mismo, la continuidad del modelo —y las condiciones bajo las cuales se proyecta— tiene efectos que van desde la competitividad del recinto amurallado y el Mall, hasta el dinamismo del barrio industrial, los flujos hacia Bolivia y el movimiento logístico que alimenta a numerosos proveedores locales.

De acuerdo con información comunicada por la empresa en los últimos días, el directorio aprobó el contrato de renovación y el marco proyecta extender la concesión hasta 2050, sujeto a etapas y validaciones correspondientes. En paralelo, la firma ha remarcado que la suscripción final del contrato se vincula con la aprobación del plan de inversiones en

una junta extraordinaria de accionistas, elemento que es observado de cerca por usuarios del sistema, autoridades y gremios.

En ese escenario, Berrios sostuvo que el nuevo acuerdo se diferencia de manera sustantiva respecto de la concesión vigente, cuyo diseño original data de 1990, cuando —según dijo— Chile no tenía experiencia comparable en contratos de esta naturaleza. Su argumento apunta a que el texto actual incorpora requisitos más estrictos para la compañía, con obligaciones medibles y un marco orientado a “altos estándares” para enfrentar los desafíos que vienen.

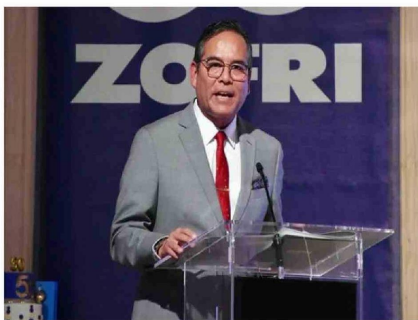
Uno de los ejes que destacó el presidente del directorio es la magnitud del programa de inversión. Según afirmó, ZOFRI trabaja en un plan “robusto” de corto, mediano y largo plazo por más de US\$133 millones, con iniciativas que —en su definición— no se limitan a mantención, sino que buscan empujar “nuevos modelos de negocio” capaces de darle mayor tracción a la compañía en un ciclo donde la zona franca enfrenta competencia, cambios en hábitos de consumo, presiones regulatorias y demandas de modernización tecnológica.

La lectura económica para Tarapacá es directa: inversiones de ese volumen suelen tener un efecto multiplicador en contratación de obras, servicios asociados, seguridad, mantención especializada, ingeniería, logística y empleo temporal, además de abrir espacio para actividades posteriores cuando los proyectos entran en operación. Para el comercio y la industria local, la pregunta de fondo es si el rediseño permitirá consolidar un sistema más eficiente y competitivo, capaz de sostener flujos y atraer operaciones que hoy miran



ZOFRI S.A.

El presidente del directorio de ZOFRI S.A., Iván Berrios Camilo, calificó como “histórico” el resultado de la reunión que abordó la renovación de la concesión del sistema franco. La propuesta incorpora obligaciones más exigentes, un inspector de cumplimiento y un programa de inversiones escalonado, con impacto directo en empleo, logística y competitividad para Tarapacá.



alternativas en otros polos del norte o del Cono Sur.

Berrios agregó un punto que busca responder a una de las críticas recurrentes en este tipo de procesos: el control del cumplimiento. En su relato, el contrato incorpora un inspector de cumplimiento con el objetivo de validar avances, fiscalizar metas y dar trazabilidad a cada proyecto del plan de inversiones. La instalación de esa figura, afirmó, permitiría que los compromisos no queden en anuncios, sino que se traducan en resultados verificables, con seguimiento formal. Desde su perspectiva, ese componente también funciona como una señal hacia el mercado y hacia los usuarios del sistema franco: transparencia no como consigna, sino como mecanismo operativo. “Esto es comprobable, lo pueden ustedes revisar”, insistió, atribuyendo el avance a un trabajo colectivo de ejecutivos, colaboradores, directorio y accionistas. La reunión también dejó un

dato político-empresarial que Berrios calificó como determinante: la aprobación amplia entre quienes financian y respaldan la continuidad del negocio. Según indicó, “más del 95% de los accionistas votaron a favor”, lo que describió como una votación fuera de lo habitual por su contundencia. En esa misma línea, sostuvo que incluso un accionista mayoritario planteó que, en adelante, se incorpore cada año una revisión de flujos y evaluaciones presupuestarias para ordenar la ejecución de proyectos durante el ejercicio en curso, instalando una práctica de control más permanente.

Para Tarapacá, el trasfondo supera lo corporativo. La zona franca no opera en un vacío: su desempeño se cruza con la actividad portuaria, el transporte terrestre, la cadena de bodega, la seguridad, la fiscalización aduanera y el ecosistema de servicios que se mueve alrededor del recinto. En ese entramado, la

renovación de la concesión y el plan de inversiones se leen como una oportunidad para reposicionar el sistema, pero también como un examen sobre gobernanza, visión estratégica y capacidad de adaptación.

El presidente del directorio remarcó que la compañía busca mantener liderazgo no solo en Chile y en el norte, sino también en el Cono Sur, lo que apunta a competir por rutas comerciales, captar nuevos clientes empresariales y ampliar servicios asociados a la logística regional. En términos económicos, esa ambición exige modernización y un rediseño del portafolio: más eficiencia operativa, digitalización, infraestructura alineada con estándares actuales y una propuesta que atraiga operaciones de mayor valor agregado.

Mientras se despejan las etapas formales que restan, el mensaje que deja ZOFRI S.A. es claro: la renovación no se plantea como una extensión administrativa, sino como una renegociación con mayores obligaciones y con inversiones que la empresa presenta como palanca de transformación. Con eso, la discusión vuelve al centro de la agenda regional: si el nuevo marco permitirá que el sistema franco evolucione, diversifique ingresos y fortalezca su aporte a Tarapacá en empleo, encadenamientos productivos y competitividad de largo plazo.

En una región donde la actividad económica depende en gran medida de su capacidad para conectar comercio, logística y servicios —y donde cada decisión estructural repercute en miles de trabajadores y empresas—, el avance del proceso abre una etapa que será observada con lupa: por usuarios del sistema, por el mundo político local y por una ciudadanía que, más allá del lenguaje corporativo, espera que los anuncios se traduzcan en resultados tangibles para Iquique y el conjunto de Tarapacá.

ATENCIÓN

EASY RIDER

“Todo para el Aseo Industrial y del Hogar”

Industrias, Empresas de Aseo, Compañías Mineras, Hoteles, todo los implementos de Aseo para un mejor servicio. Artículos por mayor,

“EASY RIDER” DISTRIBUIDORA COMERCIAL

SOLICITE SU PEDIDO

Kimberly-Clark PROFESSIONAL, Sutter, Starix, WINA, Rubbermaid

Orella 1096 / Fono: 2412045 - 95430153

E-mail: EASYRIDER@TERRA.CL

ISO 9001 CALIDAD 2000