



**PUNTO DE VISTA**

# El impuesto invisible de la inseguridad



—por Javier Vega—

**A** veces, la diferencia entre una ciudad que prospera y una que se repliega no está en sus grandes atracciones ni en su infraestructura, sino en algo más elemental: la posibilidad de caminar sin miedo. En muchas ciudades turcas, entre mercados, estaciones y barrios históricos, esa sensación aparece con naturalidad. No porque allí no existan riesgos, sino porque la vida cotidiana no parece organizada en torno a la amenaza del asalto o el robo. Mirada desde Chile, esa normalidad deja una pregunta incómoda: ¿cuánto nos cuesta haber perdido tranquilidad?

Solemos abordar la inseguridad desde la óptica policial, judicial o política. Lo es. Pero también es un problema económico de primer orden, y rara vez lo nombramos así. Cuando una familia deja de salir de noche, un comercio baja antes la cortina, una pyme contrata guardias y cámaras, o una empresa descarta invertir por falta de control territorial, la delincuencia deja de ser solo un delito contra las personas. Se convierte en un impuesto invisible sobre la actividad económica.

Es un tributo que no aparece en las boletas ni se debate en una reforma tributaria, y sin embargo se paga todos los días. A diferencia de un impuesto común, esta recaudación no financia bienes públicos: simplemente se evapora. Cada peso destinado a blindar lo que ya existe es un peso que no construye nada nuevo. Y, sobre todo, erosiona la confianza, ese insumo silencioso del que dependen el crédito, los contratos y la disposición a emprender.

La evidencia internacional confirma que no hablamos de una percepción. Un estudio reciente del Banco Interamericano de Desarrollo estimó que los costos directos del crimen y la violencia en América Latina y el Caribe alcanzaron 3,44% del PIB en 2022; para Chile, la estimación fue de 2,4% del PIB.

Chile necesita volver a crecer, y para ello requiere reglas claras, inversión, productividad y estabilidad institucio-

nal. Pero también algo más básico, que solemos dar por descontado: orden y seguridad. La inseguridad opera, además, de forma regresiva. Quien puede pagarla se muda a un barrio cerrado, contrata vigilancia o cambia de comuna. Quien no puede simplemente resigna libertad, oportunidades y patrimonio. Así, el impuesto invisible golpea con más fuerza a quienes menos tienen.

En sectores como el comercio el efecto es nítido: cada delito altera horarios, encarece operaciones, ahuyenta clientes y deteriora barrios completos. Lo mismo ocurre con el turismo, la gastronomía, la logística y los servicios. La seguridad debe entenderse como condición habilitante del crecimiento: tan parte de la infraestructura económica como una carretera, un puerto o una red digital. Nadie invierte en una vía que no puede usar, ni en un territorio donde el Estado no ejerce control efectivo.

La buena noticia es que esto se puede revertir. Nueva York era, a comienzos de los noventa, sinónimo mundial de criminalidad: en 1990 registró 2.245 homicidios, una tasa de casi 31 por cada 100.000 habitantes. Tres décadas después, tras un esfuerzo integral sostenido en el tiempo, ronda los 4 por cada 100.000 —por debajo incluso del promedio estadounidense— y exhibe una tasa menor que la de Chile, que bordea los 6. No fue épica ni mano dura sin más: combinó presencia policial focalizada, uso intensivo de datos, coordinación institucional y persistencia más allá de un período de gobierno.

Chile discute con razón cómo desartar inversiones, agilizar permisos y recuperar confianza. Pero pocas cosas devolverían tanta energía al país como volver a sentir que las calles, los barrios y los centros urbanos pertenecen a los ciudadanos y no al miedo. Ningún país despliega todo su potencial cuando una parte de su población organiza la vida en función de evitar el riesgo. Recuperar la seguridad no es un costo: es, quizás, la inversión más rentable que tenemos pendiente.

*Economista.*

**PUNTO DE VISTA**

# Codelco: ¿Quiebra o reestructuración?

—por Erwin Hansen/ Francisco Sánchez—

**“** Si Codelco fuera una empresa privada, estaría quebrada”. La frase de Ignacio Briones ha sido una de las declaraciones más controversiales de los últimos días. Pero más allá de la polémica, vale la pena preguntarse si Codelco enfrenta realmente un escenario de quiebra o, más bien, la necesidad de una profunda reestructuración.

Los indicadores financieros respaldan parcialmente el diagnóstico más pesimista. Codelco presenta un endeudamiento muy superior al de sus pares privados, como Antofagasta Minerals o Southern Copper. Durante los últimos años, la producción ha caído mientras la deuda aumentaba y los proyectos estructurales demandaban enormes niveles de inversión.

Sin embargo, afirmar que Codelco está “quebrada” confunde insolvencia con deterioro financiero. Incluso si fuera privada, una empresa en una situación similar probablemente enfrentaría primero una reestructuración profunda antes que una liquidación. Sus activos siguen siendo extraordinariamente valiosos, mantiene acceso al financiamiento y opera sobre una base productiva estratégica de largo plazo. El problema no es la inexistencia de valor económico, sino una estructura financiera y operacional que requiere ajustes relevantes para recuperar sostenibilidad.

Pero eso no significa que el problema de fondo no exista.

En 2025, Codelco ejecutó cerca de US\$5.000 millones en inversiones. Y, a diferencia de una minera en expansión, gran parte de esos recursos no busca aumentar significativamente la producción, sino evitar su caída. Chuquibambilla Subterránea, Nuevo Nivel Mina El Teniente y Rajo Inca son proyectos estructurales indispensables para sostener la capacidad productiva futura.

En minería, los yacimientos enveje-

cen, disminuyen sus leyes minerales y requieren enormes inversiones para seguir siendo competitivos. Buena parte del capex de Codelco corresponde, entonces, a inversión de mantención estratégica más que de crecimiento.

Ahí aparece otro dato crítico. La generación operacional de caja de Codelco apenas alcanza para cubrir sus enormes necesidades de inversión. No logra financiar completamente los proyectos estructurales, pagar intereses, reducir deuda y transferir recursos al Estado al mismo tiempo. Bajo este escenario, el endeudamiento continúa creciendo.

Por eso, propuestas como vender activos, incorporar un socio estratégico o abrir parcialmente la propiedad deben analizarse con cautela. Estas medidas podrían reducir deuda y mejorar temporalmente algunos indicadores financieros. Pero no resolverán el problema estructural si la empresa continúa enfrentando elevados requerimientos de inversión y persistentes desafíos de productividad.

La verdadera discusión, entonces, es sobre reestructuración corporativa. En una empresa privada, una reestructuración profunda no consiste únicamente en vender activos para pagar deuda. También implica mejorar procesos, aumentar productividad, redefinir inversiones y elevar los retornos sobre el capital invertido.

Codelco no está quebrada. Pero es ingenuo pensar que el respaldo estatal puede reemplazar indefinidamente la necesidad de mejorar productividad, decisiones de inversión y eficiencia operacional.

Así, la verdadera pregunta no es si Codelco está quebrada, sino qué tan profunda debe ser la reestructuración necesaria para recuperar sostenibilidad operacional y financiera.

*Académicos de la FEN y U. de Chile.*