

**La transnacionalización de la
economía chilena
(Mapa de la Extrema Riqueza
al año 2000)**

Hugo Fazio

Diciembre 1999.

Hace poco más de dos años, en el "Mapa actual de la Extrema Riqueza en Chile", en base a información de fines de 1996 y los primeros meses de 1997, mostramos el fuerte proceso de concentración de nuestra economía. En el lapso transcurrido, breve en tiempo, este Mapa sufrió modificaciones significativas. Ante todo, los cambios se producen, como en diferentes otros países de la región, a partir de la aceleración del proceso de transnacionalización, fenómeno directamente influido por las dimensiones alcanzadas por la globalización económica.

Las empresas transnacionales, de acuerdo a datos de la Unctad para 1998, eran responsables del 25% de la producción mundial. Su presencia en América Latina es muy alta. Ese mismo año, de acuerdo a antecedentes reunidos por la Gazeta Mercantil Latinoamericana, casi la mitad de los ingresos líquidos de las mil mayores empresas latinoamericanas fue generado por capitales privados extranjeros. En un ranking en que todavía las tres mayores empresas son compañías petroleras estatales. Lo que evidencia, que si la comparación se limita sólo al sector privado se produce un claro predominio de los capitales externos (21/9/99)¹.

La presencia en Chile de capitales extranjeros, obviamente, no es un tema nuevo, no obstante si lo es su magnitud y la variedad de sectores en que se encuentra presente. En la década de los treinta del siglo XIX ya existían, por ejemplo, capitales ingleses en el país. Posteriormente, la explotación salitrera atrajo masivamente a inversionistas foráneos. Intereses británicos ingresaron al sector después de 1880. Las inversiones estadounidenses en la minería del cobre se iniciaron desde los albores del siglo veinte. Primero, en El Teniente y luego en Chuquibambilla, en 1911. A comienzos de siglo llegó también a la industria del hierro la norteamericana Bethlehem Steel Corp. En esos años, la actividad económica descansó en la exportación de recursos naturales, los cuales se encontraban mayoritariamente en poder de capitales extranjeros. Hasta la crisis de los años treinta estos capitales recibieron todo tipo de facilidades. Realidad que se modificó con el proceso nacionalizador impulsado durante el gobierno de la Unidad Popular. Hoy, el alto nivel de presencia de capitales extranjeros se repite en forma multiplicada y en otro momento de la economía mundial. La nueva etapa tiene como pilares el proceso de globalización, la apertura económica, el Estatuto del Inversionista Extranjero promulgado por la dictadura en 1974 y las gigantescas ventajas entregadas en la legislación minera.

A la gran presencia de transnacionales en sectores fundamentales de la economía chilena, ya anotada en el "Mapa actual ...", como la minería o las exportaciones frutícolas, se agregaron en los últimos años de la década de los noventa las radicales transformaciones registradas en la estructura de propiedad a favor del capital extranjero en los sectores eléctrico, sanitario, bancario, previsional y de seguros, ya sea mediante nuevas privatizaciones o por la adquisición de activos en poder de grupos chilenos.

En varios casos, se trata de transnacionales que llegan al país en función de proyectos de expansión a nivel regional, asignándole a su presencia en Chile en algunas ocasiones una importancia particular, considerando la penetración alcanzada desde el territorio nacional en otros países de la región desde los inicios de la década de los noventa. En ello destacan, principalmente, capitales europeos, ante todo españoles, que en varias ramas de la economía alcanzaron una presencia hegemónica, compitiendo o desplazando el tradicional dominio de consorcios

¹ Todas las fechas que no cuentan con fuente explícita hacen referencia a información extraída de la Base de Datos CENDA.

norteamericanos. En los últimos años del siglo así aconteció, precisamente, en los sectores eléctrico, sanitario, bancario y previsional.

En otras áreas de bajo nivel de concentración y presencia transnacional el cuadro igualmente cambió. Al finalizar la década de los ochenta, por ejemplo, muy pocas empresas constructoras extranjeras estaban presentes en la economía chilena. En cambio, al cerrar el milenio, aproximadamente la mitad de la inversión sectorial la efectúan capitales foráneos. Su presencia se produce especialmente en los grandes proyectos. La política de concesiones en infraestructura impulsó esta tendencia, dada su mayor capacidad de obtener los financiamientos requeridos. De acuerdo a antecedentes entregados por el en ese entonces ministro de Obras Públicas, Jaime Tohá, el 72% de los proyectos concesionados se encontraba en 1999 en manos de capitales extranjeros. (1/10/99).

En infraestructura entre las empresas extranjeras destacan las españolas Cintra (filial de Ferrovial), Sacyr, Dragados y Huarte Andina, la mexicana Tribasa y el grupo brasileño Méndez Junior. En el negocio de las concesiones, con la adjudicación de cuatro de los ocho tramos de la Ruta 5, la española Cintra aglutina el mayor monto de las inversiones a materializar. La última licitación de 1999, de la autopista de Costanera Norte, en la Región Metropolitana, la primera concesión vial al interior de Santiago, fue adjudicada a un consorcio encabezado por la italiana Impregilo (90% del total). La empresa itálica pertenece al grupo automotor Fiat y tiene inversiones en América Latina por más de US\$ 2.000 millones, especialmente en Argentina, Brasil y México. Los sectores ciudadanos opuestos a la materialización de este proyecto, por razones ecológicas y sociales, han denunciado que Impregilo es objeto de investigaciones en algunos países por efectuar pagos para la obtención de los contratos.

En el sector habitacional se encuentran Habitaria (sociedad en partes iguales entre la española Ferrovial y el grupo Luksic), Geosal (joint venture entre el grupo mexicano Geo y la chilena Salfa) y la norteamericana Pulte.

Los procesos de globalización económica conducen a la formación de monopolios y oligopolios que tienen al mundo como escenario. Las fusiones y absorciones alcanzaron al finalizar la década de los noventa en todo el orbe una gran dimensión. En 1999, alcanzaron a aproximadamente tres billones de dólares. Diecinueve de las veinte mayores fusiones de la historia se produjeron en los últimos dieciocho meses del milenio. Constituye el nivel más alto de fusiones y adquisiciones, respaldadas a su vez por el mayor número de ofertas de compra hostiles. En sólo nueve meses se duplicó prácticamente el récord anterior de fusiones y adquisiciones registrado en 1998. En la literatura económica se destaca los años finales de la década de los ochenta como otro momento de un elevado nivel de compras y fusiones. Sin embargo, los montos fueron algo superiores a los US\$ 220.000 millones. La suma alcanzada en 1999 fue casi catorce veces mayor. La diferencia es abrumadora. Del total, sobre el 25% se realizó mediante operaciones tranfronterizas. Muchos fenómenos producidos en el país se explican o surgen a partir de acuerdos a nivel mundial.

Cuadro n° 1: Fusiones y Adquisiciones en la década de los ochenta y noventa

(Fuente: Mergerstat en Bloomberg. En miles de millones de dólares)

Año	Valor Anunciado	Año	Valor Anunciado
1980	44,3	1990	108,2
1981	82,6	1991	71,2
1982	53,8	1992	96,7
1983	73,1	1993	176,4
1984	122,2	1994	226,7
1985	179,8	1995	356,0
1986	173,1	1996	495,0
1987	163,7	1997	657,1
1988	246,9	1998	1.191,8
1989	221,1	1999, enero-septiembre*	2.200,0

* Securities Data

Las fusiones y adquisiciones persiguen dos objetivos centrales: crecer y reducir costos. Una encuesta pública de Andersen Consulting - citada por el diario español "El País" (11/10/99) - entre 214 altos directivos que participaron en fusiones revela que la mayoría, el 85%, indicó que el objetivo inicial fue ahorrar costos, frente a un 15% que citó el de crecer. Se trata de procesos complejos, que no siempre alcanzan sus propósitos. La encuesta constató que sólo el 23% de las fusiones alcanza los objetivos propuestos; el 30% fracasa y el 47% tiene resultados diferentes a los planteados. Entre las causas de fracasos destacan, en este orden, la poca atención de los directivos al proceso de fusión una vez acordada; las diferentes culturas empresariales; la insuficiencia de personal, y las discrepancias en el reparto de beneficios. Una de las medidas de ahorro de costos más reiterada en los procesos de fusiones y adquisiciones es el despido de personal. En España, la suma del Banco Santander y el Central Hispano, para citar un caso con amplia repercusión en Chile, supuso prescindir de 4.500 empleados. Las fusiones cuestionan, además, la capacidad de los órganos reguladores del mercado y de los poderes políticos de cada país.

Las fusiones a nivel mundial en numerosas oportunidades inmediatamente repercutieron en sus filiales en América Latina y, por ende, en Chile. Paralelamente, se acrecentaron las fusiones y adquisiciones en el país. En enero-agosto de 1999, de acuerdo a cifras de la Cámara de Comercio de Santiago, alcanzaron al monto récord de US\$ 8.802 millones, superior en 280% a las registradas en los mismos meses del año anterior, cuando sumaron aproximadamente unos US\$ 3.640 millones. Esta cifra récord estuvo directamente influida por el proceso de contracción económica vivido en ese momento, al obligar - como destacó la Cámara al entregar las cifras - "a numerosas empresas a deshacerse de activos o incorporar nuevos socios como estrategia para enfrentar la escasez y el mayor costo de financiamiento" (14/9/99). La reducción del valor de los activos fue aprovechada por inversionistas, fundamentalmente extranjeros, para adquirir empresas de alto potencial a bajo costo.

En el lapso indicado un 58% de los recursos provinieron de España, con US\$ 5.126 millones. Le siguieron capitales de origen estadounidenses, con US\$ 1.462 millones y una participación de 16,6%. En ambos casos, prioritariamente, por la adquisición de empresas manejadas hasta entonces mayoritariamente por capitales nacionales. En tercer lugar se ubicaron los inversionistas chilenos, totalizando US\$ 1.121 millones. Por sector, sin discusión, el mayor monto se registró en el área de la energía, donde se efectuaron operaciones por US\$ 4.736 millones, equivalentes al 54% del total.

Cuadro n° 2: Fusiones y adquisiciones de empresas en Chile. Enero-agosto 1999
(Fuente: Cámara de Comercio de Santiago. En MMUS\$)

Por países	Monto	Por sectores	Monto
España	5.125,8	Energía	4.736,0
EE.UU.	1.461,9	Financiero	1.074,7
Chile	1.121,4	Serv, Sanitarios	1.053,0
Francia	480,0	Industria	973,5
Reino Unido	306,0	AFP-Seguros	325,0
Total	8.202,2	Total	8.202,2

En 1999, este proceso también se expresó en el monto sin precedentes alcanzado por las ofertas públicas de adquisición de acciones (Opas), llevadas adelante fundamentalmente por empresas extranjeras. Cinco fueron las opas durante el año de mayor magnitud, efectuadas por Endesa España en Endesa y Enersis, el consorcio financiero norteamericano Aetna en Santa María, la empresa eléctrica estadounidense PP&L Global Inc. en las filiales de Emel (Emelsa, Emelari, Eliqsa, Elecda, Emelat) y la de la ibérica Ebro en Campos Chilenos, que le permitió tomar el control de Iansa. Este alto nivel se explica, prioritariamente, tanto por el bajo valor de los activos en Chile - deteriorados por la crisis económica - como por el menor costo de financiamiento en el exterior. Desde luego, también incidió el propio proceso de globalización, que conduce a los consorcios mundiales a expandirse en otros países. En este sentido, América Latina presenta un potencial muy grande, considerando el nivel relativamente bajo de valorización de sus activos y su capacidad latente de crecer a futuro.

Cuadro n° 3: Mayores ofertas de adquisición de acciones 1999
(Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago. En millones de pesos)

Empresa	Monto	Realizada por:
Endesa	885.789,50	Endesa España (mayo)
Enersis	474.050,80	Endesa España (abril)
Santa María	34.570,50	Aetna, de EE.UU. (mayo-julio)
Campos	10.028,70	Ebro, de España (marzo)

Los procesos de fusiones y adquisiciones conducen a que en no pocas ocasiones los verdaderos dueños de las inversiones llegadas desde el exterior no aparezcan directamente. Así como desde España se ha buscado ganar presencia en América Latina, capitales de las grandes

potencias económicas europeas han penetrado fuertemente en la península ibérica. Los procesos de fusiones se extienden igualmente por toda la Unión Europea. Los fondos de inversión norteamericanos y europeos, a la vez, poseen en numerosas empresas un alto porcentaje de las acciones, fenómeno que si bien facilita los procesos de centralización financiera en favor de los grupos controladores, en determinados momentos puede conducir a inesperados cambios de propiedad.

Se estima que entre el 40% y el 50% de los títulos del Banco Santander Central Hispano, del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, de Endesa España o Telefónica de España, con alta presencia en la economía chilena, pertenecen a fondos de inversión estadounidenses. Otro porcentaje significativo pertenece a fondos europeos. De todo este juego de relaciones resulta, por ejemplo, que la belga Tractebel o la española Aguas de Barcelona, controladoras en Chile de Colbún y Emos, respectivamente, sean a su vez filiales de la francesa Suez Lyonnaise des Eaux. Desde luego, las filiales en Chile se mueven en función de los intereses globales de los verdaderos grupos controladores.

Al mismo tiempo, la globalización desarrolla a un nivel no conocido la libre circulación de capitales. Los países en desarrollo pasan a depender fuertemente de estos movimientos, al abrirse sus economías y reducirse los mecanismos reguladores. La economía chilena, dentro de la lógica del modelo económico imperante, siguió en el período analizado su proceso de apertura, reduciendo o abandonando mecanismos de regulación fundamentales. Al finalizar el milenio las restricciones al movimiento de capitales se reducían, básicamente, a mantener durante un año a lo menos los capitales ingresados en el país, la obligación de conformar una sociedad en Chile para materializar la inversión y contar con Rut. Además, los defensores de una apertura aún mayor consignan entre las restricciones la existencia de un impuesto a las ganancias del capital. En definitiva quieren que a estas operaciones se les conceda una ventaja adicional en relación con las actividades de cualquier empresario interno: no cancelar impuestos sobre las utilidades. El gran argumento a favor reside en que otros países de la región, particularmente México, Brasil y Argentina, los grados de apertura aún son mayores.

El "Mapa actual ..." lo escribimos apoyándonos en dos series estadísticas principales: los resultados de las sociedades anónimas obligadas a informar de sus resultados a la Superintendencia de Seguros y Valores y los rankings de las mayores empresas exportadoras. En el presente libro seguimos la misma metodología. De esta manera, resolvemos la dificultad que presenta el que grandes empresas, especialmente en el sector minero, no se constituyan como sociedades anónimas o no entregan información pública - a pesar que en sus países de origen generalmente lo son - para aprovechar los irritantes privilegios que les concede la permisiva legislación nacional, permitiéndoles apoderarse de renta absoluta y/o diferencial perteneciente al país.

El texto se redactó cuidando no repetir los antecedentes consignados en el "Mapa actual...", prestando, por tanto, fundamentalmente atención a fenómenos y hechos posteriores a su publicación, como a grupos económicos que no fueron considerados en el libro anterior y que tienen importancia económica al finalizar la década de los noventa.

El Mapa de la Extrema Riqueza al cerrar el milenio

Los rankings de las empresas obligadas a informar del resultado de sus estados de situación a septiembre de 1999 permiten dibujar una primera gran aproximación el Mapa de la Extrema Riqueza en Chile al finalizar el milenio. En los últimos años de la década de los noventa una característica central fue la mayor presencia de capitales transnacionales, tendencia que se encontraba en pleno desarrollo. Entre los intereses económicos chilenos la participación dominante la seguían teniendo los grupos Angelini, Luksic y Matte, los únicos que figuraban entre las empresas con patrimonios superiores a los \$ 600.000 millones (US\$ 1.128 millones, según el tipo de cambio de referencia al último día hábil de septiembre).

Entre ese grupo de sociedades hay cuatro controladas exclusivamente por capitales extranjeros: CTC (Telefónica España); Endesa y Enersis, en las cuales Endesa España se transformó en accionista mayoritario durante 1999; y la empresa cuprífera La Escondida, cuyo accionista mayoritario, con el 57,5% del capital social, es la australiana Broken Hill Proprietary (BHP). En Copec y Celulosa Arauco, que encabezan el listado de las empresas con mayores patrimonios, la gestión está a cargo de los Angelini, pero la propiedad se reparte en partes iguales entre este grupo y la mayor empresa forestal norteamericana, International Paper. Estos antecedentes muestran el peso alcanzado por los capitales transnacionales, aunque no reflejan toda la realidad, ya que muchas empresas extranjeras - especialmente mineras - no están obligadas a informar de sus resultados.

En 1999, entre los consorcios transnacionales el hecho más destacado lo constituyó la irrupción de Endesa España, al tomar el control absoluto del holding Enersis y de Endesa Chile, lo cual, al mismo tiempo, significó el desperfilamiento del grupo encabezado por José Yuraszeck, cuyo posicionamiento anterior se basaba precisamente en su control - con un aporte de capital muy bajo - de las mencionadas empresas eléctricas. El holding Enersis es la sociedad anónima abierta en territorio nacional de mayores activos.

De examinarse todas las empresas con patrimonios superiores a los \$ 300.000 millones (US\$ 564 millones), entre los consorcios transnacionales figuran, además de los ya indicados, el Banco Santander Central Hispano de España, que es la mayor institución presente en el sector bancario nacional al manejar la filial del mismo nombre y el Santiago; la italiana Olivetti que mantiene una alianza estratégica con el holding Chilquinta (dominado por los grupos económicos Fernández León y Hurtado Vicuña) en la segunda empresa de telecomunicaciones del país, Entel; el consorcio belga Tractebel - controlado por la francesa Suez Lyonnaise des Eaux - y la española Iberdrola que a través de Electroandina se asociaron con el grupo Matte en la tercera generadora eléctrica Colbún; la también española Aguas de Barcelona y la francesa Suez de Lyonnaise (accionista mayoritario de la empresa con la cual se encuentra "asociada") que ganaron la privatización de la mayor empresa chilena de agua potable Emos; y el consorcio cervecero alemán Schörghuber, socio del grupo Luksic en la Compañía Cervecerías Unidas.

Entre las empresas de capitales nacionales aparecen igualmente en este listado: Soquimich, encabezada por el ex yerno de Pinochet, Julio Ponce Lerou, uno de los grupos económicos formados

en los años de dictadura, al apoderarse de patrimonios públicos en procesos privatizadores ampliamente lesivos para el país; los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña por su ya mencionada presencia en Entel; el grupo Said asociado con la transnacional norteamericana Coca Cola en Embotelladora Andina; los controladores del Banco de Chile, encabezados por el grupo financiero Empresas Penta, que también tiene la mayoría accionaria en la AFP Cuprum en sociedad con la aseguradora canadiense Sun Life; y Falabella, la mas grande empresa comercial, que desarrolla un activo proceso de diversificación y cuyos principales socios participan en el pacto controlador del Banco de Chile.

Cuadro n° 4: Ranking Sociedades Anónimas Abiertas: patrimonios a Septiembre 1999.

(Fuente: FECU al 30/9/99. En millones de pesos)

Sociedad	Patrimonio	Principales accionistas:
1.- Copec	2.086.414,8	Grupo Angelini, Internat. Paper (EE.UU.)
2.- Celarauco	1.446.624,3	Grupo Angelini, Internat. Paper (EE.UU.)
3.- CTC	1.303.577,2	Telefónica de España
4.- CMPC	1.302.222,5	Grupo Matte
5.- Endesa	1.174.949,6	Endesa España
6.- Gener	775.244,0	AFP, Grupo Angelini
7.- Enersis	746.669,0	Endesa España
8.- Minera Escondida*	664.664,6	BHP (Australia), RTZ (R.Unido)
9.- Quiñenco	666.639,3	Grupo Luksic
10.-Antarchile	604.814,6	Grupo Angelini
11.-Minera Valparaíso	507.077,1	Grupo Matte
12.-Forestal Mininco	459.528,1	Grupo Matte
13.-Soquimich*	432.085,3	Ponce Lerou
14.-Entel	418.123,5	Grupos Fernández, Hurtado, Olivetti (Italia)
15.-Banco Santiago	416.858,7	Santander Central Hispano (España)
16.-Colbún	409.473,2	Tractebel (Bélgica), Grupo Matte
17.-Emos	406.572,5	Agbar (España), Suez Lyonnaise (Francia)
18.-Inv. CMPC	397.038,5	Grupo Matte
19.-Chilectra	390.445,1	Endesa España
20.-Emb. Andina	382.959,5	Grupo Said, Coca Cola (EE.UU.)
21.-Pasur	371.048,7	Grupo Matte
22.-CCU	364.180,5	Grupo Luksic, Schörghuber (Alemania)
23.-Banco de Chile	345.533,9	Grupo Penta, Falabella
24.-Falabella	334.187,9	Flia Solari, Juan Cúneo
25.-Santander Chile	327.134,5	Santander Central Hispano (España)
26.-Banco del Estado	306.920,5	Estado
27.-Santander Chile Holding	302.818,6	Santander Central Hispano (España)

* Tipo de cambio \$ 531,83

En el ranking de las sociedades anónimas, al mes de septiembre, por primera vez aparece Escondida, el mayor yacimiento de cobre en explotación en el mundo. La entrega de sus antecedentes se realizó con el propósito de poder acceder a financiamiento vía colocación de bonos en el mercado de capitales chileno. Lo hizo sin modificar su estructura societaria. Hasta ahora, son muy pocas las empresas mineras conformadas como sociedades anónimas. La mayor parte de ellas mantienen la figura jurídica de "sociedades contractuales", lo cual les permite prácticamente no pagar impuestos al remesar utilidades al exterior. Ni siquiera es sociedad anónima, la norteamericana Phelps Dodge, que al fusionarse con Cyprus se transformó en la segunda mayor empresa cuprífera a nivel mundial, después de Codelco, y que en el país pasó a controlar de esta manera, además de Candelaria, el yacimiento de El Abra, privatizado durante los gobiernos de la Concertación.

El listado de empresas con mayores utilidades durante los primeros nueve meses de 1999 corrobora la importancia adquirida por el proceso de traspaso de patrimonios en favor de empresas transnacionales, ya que las dos sociedades que registraron las mayores ganancias las alcanzaron en gran medida por esta vía. Forestal Quiñenco, la empresa matriz del grupo Luksic, que encabezó el ranking con ganancias por \$ 167.673,3 millones (US\$ 315,4 millones), con un incremento de 990,83% respecto del mismo período del año pasado, lo obtuvo ante todo a causa de la utilidad extraordinaria lograda con la venta del 50% del holding financiero OHCH al consorcio español Santander Central Hispano en US\$ 600 millones y de VTR Hiper cable a la norteamericana United Global Com (ex UIH). De esta manera encabezó el listado, a pesar de que importantes filiales de Quiñenco anotaron en el período significativas pérdidas. Fue el caso de Madeco - que registró un saldo negativo de \$ 23.266,3 millones- y Lucchetti (- \$ 8.067,2 millones).

De igual modo, el segundo lugar en el listado de utilidades, el holding Chilquinta, obtuvo sus ganancias principalmente debido a las ventas de la distribuidora eléctrica Enerquinta, a las norteamericanas Sempra Energy y PSEG Global, y de la licencia de telefonía móvil de Entel en US\$ 90 millones a la norteamericana Bellsouth.

Los procesos de concentración y transnacionalización se intensificaron durante la crisis económica de fines de la década de los noventa al registrarse una fuerte caída de los patrimonios bursátiles. En otras palabras, con la crisis las sociedades pasaron a ser más baratas. En 1995, los patrimonios bursátiles alcanzaron su punto máximo al sumar US\$ 72.826 millones. En 1996, antes de la crisis asiática comenzaron a descender, disminuyendo a US\$ 64.441 millones. En 1997, se recuperaron a US\$ 68.608 millones, para disminuir en 1998 a sólo US\$ 51.809 millones, con una caída en el año de 24,8%. En 1999, entre otras razones por la adquisición de empresas locales por capitales transnacionales, pero también por incrementos de capitales, los patrimonios bursátiles se recuperaron. Al finalizar noviembre su monto se colocó cerca de los US\$ 63.000 millones, acercándose al nivel de 1996.

El ránking bursátil muestra, igualmente, la dimensión de la presencia transnacional. Al finalizar noviembre de 1999, si se consideran las diez sociedades de un más alto patrimonio en bolsa, siete tenían una posición dominante o muy importante de capitales extranjeros. Las excepciones eran la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, controlada por el grupo Matte, el Banco de Chile y Falabella. En el Índice de Precio Selectivo de Acciones (IPSA), conformado por las cuarenta empresas más transadas, el porcentaje de control de capitales extranjeros, a octubre

del mismo año, era de 77% y en el Índice General de Precio de las Acciones (IGPA) de 41%. En 1992, dichos porcentajes alcanzaban, respectivamente, a un 17% y 20%.

Los patrimonios bursátiles muestran igualmente el alto nivel de concentración económica, dado que de las 317 sociedades inscritas a mediados de 1999 en bolsa cerca de un 74% del capital accionario se encontraba en poder de los diez principales accionistas de cada una de ellas. A comienzos de la década, la relación era de 44%. De allí que el porcentaje accionario que circula libremente en las bolsas se redujo considerablemente, debilitando aún más las bolsas de comercio locales.

Cuadro n° 5: Patrimonios bursátiles al 30/11/99
(Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago. En millones de dólares)

Sociedad	Patrimonio	Principales accionistas:
Copec	5.147	Grupo Copec, International Paper (EE.UU.)
CTC (1)	4.233	Telefónica de España
Endesa	3.623	Endesa España
Enersis	3.066	Endesa España
Banco Santiago	1.922	Santander Central Hispano (España)
Emb. Andina (1)	1.900	Grupo Said, Coca Cola (EE.UU.)
Banco de Chile	1.894	Grupo Penta, Falabella
Banco Santander	1.893	Santander Central Hispano (España)
CMPC	1.888	Grupo Matte
Falabella	1.806	Flia Solari, Juan Cúneo
CCU	1.747	Grupo Luksic, Schörghuber (Alemania)
D&S	1.460	Grupo Ibáñez Scott
Chilectra	1.570	Endesa España
Emos (1)	1.506	Agbar (Esp) y Suez Lyonnaise des Eaux (Francia)
Gener	1.259	Grupo Angelini, AFP
CGE	1.244	Flias. Claro Vial, Del Real Correa, Hornauer y otros
Entel	1.084	Fernández León, Hurtado Vicuña, Olivetti (Italia)
Quiñenco	980	Grupo Luksic

(1). Series A y B.

Dimensión de la inversión extranjera

Entre mediados de 1974 - cuando se promulgó en una de las primeras medidas económicas trascendentes del régimen de Pinochet el Estatuto del Inversionista Extranjero, conocido como DL 600 - hasta septiembre de 1999, la inversión extranjera directa materializada sumó algo más de US\$ 40.000 millones. Este monto representa aproximadamente un 60% del PIB del país en cifras de fines de la década. En estricto rigor, la cuantía de la inversión extranjera es aún mayor ya que no da cuenta de las grandes reinversiones de utilidades efectuadas. Esta suma es muy significativa dado

que en todos los últimos años, a diferencia del pasado, las altas utilidades obtenidas no se remesaron inmediatamente a las respectivas casas matrices. Índice elocuente de las altas rentabilidades obtenidas y de las facilidades otorgadas en el país al capital extranjero. Y no sólo de la "confianza muy grande" en Chile como gustan destacar los personeros oficiales.

El país ha sido uno de los mayores receptores de inversión extranjera en la región. En 1993, The New York Times lo ubicaba como el segundo mayor receptor, inmediatamente después de México, país vecino de EE.UU. y que, en ese momento, se encontraba en vísperas de que entrase en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Chile, destacaba el análisis, es quizás la economía regional más abierta. "La pequeñez de su mercado y la distancia de EE.UU. - subrayaba la publicación - son desventajas menores" (12/4/93). En el curso de la década, la apertura de la economía se siguió profundizando, finalizando el milenio con las muy escasas restricciones ya mencionadas.

En 1994, "Financial Times" calificó al país como "la joya de la corona para los inversionistas", destacando en especial su "estabilidad" tanto económica como política, que surgía de la continuidad dada en los años noventa al esquema económico impuesto durante la dictadura de Pinochet. En ese mismo año, el ministro de Economía de la época, Alvaro García, subrayaba que Chile era la nación que recibía más inversión extranjera en el mundo en relación a su producto, ya que aproximadamente un 6% del mismo, equivalente un cuarto de la inversión total del país, provenía del extranjero. En los últimos años de la década la crisis económica sacó a luz contradicciones propias del modelo, incluídas las generadas por un ingreso de recursos desde el exterior en montos muy superiores a las necesidades de la economía chilena.

A su turno, un informe elaborado en ese mismo año 1994 por la Comisión de las NN.UU. para el Comercio y el Desarrollo, al analizar la conducta en la región del capital transnacional, destacó la magnitud de la inversión extranjera recibida por Chile, subrayando que "los proyectos de cobre y minas de oro ... se han llevado el mayor pedazo del pastel". Estos capitales transnacionales se apoderaron de un "pastel" riquísimo que les proporciona, en años de precios normales en los mercados internacionales, una rentabilidad muy elevada.

En 1995, la Unctad reiteró parecidos argumentos en su informe sobre inversión mundial referido a "empresas transnacionales y competitividad", subrayando que Chile era el país más avanzado en términos de liberalización de la inversión extranjera directa, comparándose sólo con México. En el informe explica que el liderazgo chileno en este tema se basa en que no hay límites para las inversiones de capitales extranjeros en los proyectos que se desarrollan en el país, y en que no existen restricciones respecto al financiamiento de estas inversiones. Dicho en otras palabras, no hay límite en el otorgamiento de franquicias considerables.

Al finalizar el milenio, la inversión directa alcanzó un ritmo creciente, registrando año a año montos récords. Entre 1995 y septiembre de 1999, concretamente, ingresó una suma superior al total registrado en el cuarto de siglo precedente. La inversión extranjera directa hacia Chile pasó a representar montos significativos recién en 1986, cuando la economía comenzó a salir de una larga fase de estancamiento y el capital foráneo visualizó una salida pactada al período de dictadura. El incremento en la inversión en los últimos años da cuenta de las altas rentabilidades alcanzadas y, al

mismo tiempo, de la multitud de ventajas obtenidas. Tanto es así que su flujo no se redujo, sino que se aceleró, luego de iniciarse la crisis en Asia a mediados de 1997.

Cuadro n° 6: Inversión Extranjera Directa Materializada desde 1974
(Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras. En MMUS\$)

Año	Monto	Año	Monto
1974-1989	5.110,9	1995	3.039,6
1990	1.314,7	1996	4.823,8
1991	982,1	1997	5.235,9
1992	998,9	1998	5.997,7
1993	1.729,4	1999, enero-septiembre	8.473,3
1994	2.518,3	<u>Total</u>	<u>40.225,0</u>

En los primeros nueve meses de 1999, Chile fue el segundo país de destino de la fusiones y adquisiciones en América Latina, inmediatamente detrás de Argentina, país en donde se efectuó la toma de control de la empresa petrolera YPF por la española Repsol en US\$ 15.380 millones y que explicaba a septiembre por sí sola el 47% de las operaciones totales de este tipo en la región. Un 79% de las fusiones y adquisiciones totales del período fueron efectuadas por consorcios cuyas casas matrices están fuera de la región, particularmente de origen español

Cuadro n° 7: Fusiones y Adquisiciones en A. Latina por país de destino: Enero-septiembre de 1999
(Fuente: Cámara de Comercio de Santiago. En MMUS\$ y porcentajes de participación)

País	Monto	%	País	Monto	%
Argentina	18.882	46,7	Puerto Rico	2.689	6,7
Chile	9.295	23,0	México	1.582	3,9
Brasil	5.992	14,8	Perú	629	1,6
			<u>Total</u>	<u>40.425</u>	<u>100,0</u>

La inversión extranjera directa total acumulada proviene, ante todo, de tres países: EE.UU., Canadá y España. Al finalizar 1998, la inversión procedente del primero de los países mencionados sumaba US\$ 10.879,9 millones, representado más de la tercera parte de la suma global, exactamente un 34,3%. A 1989, dicho porcentaje era de 44%. En 1999, el porcentaje estadounidense se redujo por la fuerte irrupción de consorcios españoles. En el caso de EE.UU. también más del 56% del total se explica por inversiones concretadas en el cuatrienio 1995-1998.

Cuadro n° 8: EE.UU.: Inversión Extranjera Directa desde 1974

(Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras. En MMUS\$)

Año	Monto	% total	Año	Monto	% total
1974-89	2.248,1	44,0	1995	1.550,4	51,0
1990	271,0	20,6	1996	2.268,8	46,9
1991	350,5	35,7	1997	934,6	17,9
1992	300,1	30,0	1998	1.339,2	22,3
1993	642,0	36,1	Total	10.879,9	34,3
1994	998,1	39,6			

En 1999, la inversión procedente de España alcanzó el segundo lugar en monto acumulado. En el primer semestre, registró en Chile su mayor nivel histórico: US\$ 3.896 millones. Esta suma fue 1,5 veces superior a toda la recibida en 1998, año en que a su vez se triplicó la efectuada en 1997 y fue mayor a la concretada desde la vigencia del Estatuto del Inversionista Extranjero, en 1974. Desde 1996, las inversiones españolas, como porcentaje del total, comenzaron a adquirir importancia, alcanzando en el primer semestre de 1999 un poco común 65,6%. Ciertamente, un nivel tan alto no es constitutivo de una tendencia, peso sí de la envergadura alcanzada por su proceso de penetración. El monto global de la inversión de origen español alcanzaba al 30 de junio de 1999 a US\$ 7.570 millones.

Cuadro n° 9: Participación española en las inversiones materializadas totales

(Fuente: Comité de Inversión Extranjera. En porcentajes del total)

Año	%	Año	%
1990	2,4	1995	1,8
1991	4,8	1996	10,2
1992	0,7	1997	28,6
1993	8,0	1998	15,0
1994	0,7	1999, enero-junio	65,6
		Total	7.570

La inversión española se concentró, ante todo, en el sector eléctrico. Luego destaca la banca, telecomunicaciones, agroindustria, sanitario, infraestructura y construcción.

En tercer lugar se ubica la inversión canadiense radicada prioritariamente en el sector minero. El tratado económico bilateral entre Chile y Canadá es el más amplio suscrito por el país y

por primera vez incorporó el tema de las inversiones. En términos generales, el acuerdo asegura la actual apertura del país en este último campo. El convenio consiste en que a los prestadores de servicios canadienses no se les exigirán mayores requisitos que a los chilenos dedicados a las mismas actividades y tendrán un trato igual o mejor que el resto de los países. El principal beneficio en este sentido es la no exigencia de la nacionalidad chilena para ofrecer sus actividades. Tampoco exige que las empresas prestadoras de servicios se instalen físicamente en el país para realizar sus labores. Sin duda que para Canadá la principal importancia del tratado fue garantizar y extender sus inversiones en el país.

La legislación chilena le entrega a la inversión extranjera las máximas ventajas y protecciones. El DL 600, o Estatuto del Inversionista Extranjero, tiene claramente este propósito. Sus modificaciones posteriores reforzaron esta característica. La normativa establece, al decir del vicepresidente del Comité de Inversiones Extranjeras, Eduardo Moyano, "la suscripción de un contrato entre el inversionista y el Estado de Chile, que tiene carácter de contrato ley, y en el cual el Estado chileno se obliga a una serie de condiciones favorables para el inversionista, entre ellas, la no discriminación entre éste y sus similares nacionales u otros" (26/9/99).

La propia constitución política le concede protecciones muy relevantes al capital extranjero. Nadie puede ser expropiado, se dice en ella, si no es conforme a una ley dictada con anterioridad. Los movimientos de capitales hacia y desde Chile, se agrega, no pueden ser obstaculizados. Y en caso de litigios se le permite al inversionista externo optar entre someterse a la jurisdicción de los tribunales nacionales o recurrir al arbitraje internacional, ya sea del Banco Mundial (Icsid) o de las Naciones Unidas (Uncitral). Este arbitraje internacional se efectúa, por lo tanto, en el marco de instituciones que destacan precisamente por su respaldo al movimiento de capitales sin restricciones de ninguna naturaleza.

El DL 600 concede en el plano tributario una opción al inversionista extranjero, entre someterse a sus disposiciones que permiten acogerse a una tasa tributaria inmodificable por el país a futuro o a la legislación general existente. En esta última la tasa de tributación se ha disminuído progresivamente, en el marco de una virtual competencia con otros países de la región en quien concede mayores ventajas al capital extranjero.

La legislación minera establece aún ventajas superiores, permitiéndosele al capital extranjero apoderarse de la renta generada en los recursos naturales y contar con mecanismos que les permiten disminuir la tributación establecida para la remesa de utilidades. En la práctica se discrimina en su favor en comparación con capitales nacionales. Siendo Chile un país extraordinariamente rico en recursos mineros y de elevada renta diferencial a nivel internacional en muchos renglones, no es extraño, por lo tanto, que el sector haya sido el mayor receptor de inversión extranjera directa.

En 1993, el primer secretario ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras durante los gobiernos de la Concertación, Fernán Ibáñez, al dejar su cargo, llamó la atención que el país existía conciencia de que en el mediano plazo la inversión concentrada en recursos naturales tiene un límite. Explicó que ya en el mundo las naciones aplicaban diversas estrategias en ese sentido. Así, señaló las naciones del sudeste asiático aplican un modelo más bien selectivo que busca incentivar la inversión en sectores específicos de la economía; en Europa también se opta por entregar subsidios y beneficios a aquellos empresarios externos que se instalen en algunas regiones del continente y lo

mismo ocurre en EE.UU. Han transcurrido siete años y nada ha cambiado. El Comité de Inversiones Extranjeras, en la práctica, actúa como una simple oficina de registros. No existe ninguna política sobre la materia.

Más aún, durante algunos años, aprovechando el menor "nivel de riesgo" de Chile con relación a otras naciones de la región, el país se transformó, como señalaron los economistas de Cepal Stephanie Griffith Jones y Alvaro Calderón - en un estudio titulado "Los flujos de Capital Extranjero en la Economía Chilena: Renovado Acceso y Nuevos Usos -, principalmente a través de nuevos mecanismos tales como los ADRs, en un verdadero "centro de reciclaje de recursos externos", al rebasar el flujo de recursos la capacidad de absorción de la economía local. La mayor disponibilidad de inversión extranjera directa con relación a otros países de la región, la rápida maduración y saturación del mercado chileno y la flexibilización en los años noventa por parte del Banco Central de las normas referentes a la salida de recursos al extranjero, agregó el trabajo, significaron que una parte importante del creciente flujo del capital externo -sobre todo en el caso de los ADRs primarios- se canalizase hacia proyectos en el extranjero, mayoritariamente aprovechando los programas de privatización. Posteriormente, la crisis en la economía mundial, el aumento del costo en el financiamiento externo y la competencia con consorcios de economías más fuertes, modificó esta tendencia.

¿Es relevante o no el cambio de composición del capital entre chilenos y extranjeros ?

El traspaso de activos en poder de empresas nacionales a consorcios transnacionales puso en el tapete de la discusión el tema de si existe o no alguna diferencia de importancia si son controlados por capitales de uno u otro origen. Personeros políticos destacados manifestaron que no logran comprender la "inconveniencia de que capitales extranjeros adquieran empresas en Chile", al tratarse - en palabras, por ejemplo, del senador Carlos Ominami - sólo de "la composición de la propiedad del capital entre chilenos y extranjeros" y que tras "la venta de activos hay otros proyectos más convenientes" (15/4/99).

Una formulación similar efectuó José Yuraszeck, que participase activamente, a partir de sus propios intereses personales, en la inserción de Endesa España en la economía chilena. "Si bien - expresó - es posible que este proceso pueda herir sensibilidades nacionales y regionales, es importante comprender que la clave del tema no pasa por la propiedad de las empresas. Se trata - agregó - siempre de empresas que están en nuestros países y que, más allá, de quienes sean sus accionistas, su principal deber es dar trabajo y bienestar a nuestros pueblos" (21/8/99).

Por su parte, el decano de la Facultad de Economía de la Universidad Católica, Francisco Rosende, afirmó que "enfaticar temas como la participación de mercado de las empresas, grado de concentración de las mismas, estructuras de éstas, entre otros aspectos, me parece poco importante si existe un amplio grado de apertura al comercio internacional, junto con libertad de entrada a los mercados" (28/9/99). Formulación que, pierde de vista, un hecho esencial: en los mercados internacionales no se produce "competencia perfecta" y la generalidad de ellos tienen una estructura oligopólica.

Desde luego, no se trata de pensar en supuestos beneficios a partir de normas de conducta del capital diferentes que se tendrían de mantenerse determinadas empresas en manos de grandes intereses nacionales en vez de consorcios transnacionales. La conducta básica del capital, independientemente de su nacionalidad, es una sola. Su objetivo central es el mismo: maximizar la rentabilidad de su inversión y no, como afirma Yuraszeck, dar trabajo y bienestar, al menos esto nos muestra la experiencia hasta ahora. Para ver las diferencias, entonces, se debe penetrar en características propias del capital transnacional y en efectos que su posición dominante produce.

De una parte, su presencia en Chile es parte de una estrategia regional o mundial, en la cual el país es sólo una de las piezas de sus tableros, que los moverán o no en función de sus intereses globales. De otra parte, en la medida que tienen habitualmente una posición gravitante en sus países de origen pueden trasladar sus intereses a una negociación Estado a Estado, e incluso apoyarse en las instancias de integración a que pertenecen. Ya han existido precedentes claros en esta dirección. Así se dio al demandar España la intervención de la Unión Europea, para que el organismo comunitario presione a Chile tras conseguir se abran los puertos a las flotas pesqueras ibéricas que exportan el pez espada (albacora) a EE.UU. captado fuera de las 200 millas frente a las costas nacionales. Estas demandas de no acogerse van acompañadas implícitamente de amenaza de sanciones, entre las cuales una de las más recurrentes sería suspender al país del Sistema General de Preferencias Arancelarias, mediante el cual se otorgan ventajas al ingreso de productos de países con menor desarrollo.

A ello se agregan presiones directamente políticas. "En este país - ha señalado el diputado demócratacristiano, Jaime Jiménez - las eléctricas y las sanitarias se han convertido en verdaderos carteles; hay verdaderos zares criollos y extranjeros de las eléctricas que se dedican a financiar incluso a los partidos políticos de gobierno y oposición. El país - añadió - se descompone con estas actuaciones reñidas con la moral tanto por el comportamiento de las empresas como de las autoridades que ceden ante este poder" (21/9/99). Todo ello, en una nación en que los mecanismos reguladores son extraordinariamente febles.

Cada vez más frecuentemente, los consorcios extranjeros - particularmente los de origen español - nominan en los directorios de las sociedades anónimas controladas, junto con su equipo, a personeros chilenos buscando que les abran espacios en el mundo económico o político. Por ejemplo, Endesa España designó como presidente de Endesa Chile a Pablo Yrarrázaval, presidente de la Bolsa de Comercio de Santiago, y como director de Enersis a Hernán Somerville, presidente de la Asociación de Bancos. Rutas de Pacífico, filial de la española Sacyr, nominó al presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio, Walter Riesco. El holding Santander Central Hispano incorporó al directorio del Banco Santiago a Roberto Zahler, ex presidente del Banco Central (a la vez presidente en Chile de Siemens), y en el Banco Santander al economista Vittorio Corbo. El Bilbao Vizcaya mantuvo entre los directores de la AFP Provida a Jaime Estévez, destacado personero del staff de Ricardo Lagos, y a Alvaro Donoso, que ocupase puestos destacados en los equipos económicos de los años de dictadura.

Paralelamente, debe considerarse que las empresas extranjeras cobrarán por su presencia en la economía nacional. Una parte de la producción en el país de bienes y servicios, en definitiva, debe destinarse a pagar por su presencia, como se refleja en la cuenta de servicios financieros de la

balanza de pagos, aunque en muchos casos no crea nada nuevo, ni capacidad productiva ni empleos, sino que se limitan a apoderarse de activos existentes y en otros se apoderan de rentas que son de propiedad de los chilenos. Los ingresos o salidas de capitales producen al mismo tiempo numerosos efectos macroeconómicos, de diferente orden. No se trata, en consecuencia, sólo de un simple cambio en la estructura de propiedad.

A la vez, la transnacionalización al ir unida a procesos de concentración termina negando mecanismos de mercado. Ello obligaría a actuar a los mecanismos antimonopolio, cosa que habitualmente no acontece. El acuerdo Luksic- BSCH - que puso fin a la presencia del grupo local en el Banco Santiago - modificó a fondo, para dar un ejemplo, el mapa bancario nacional y lo llevó a niveles de concentración privados elevados. Desde fines de los años setenta no existía una institución - como recordó el superintendente de Bancos, Ernesto Livacic - que captase más del 20% del mercado. Y la opinión pública conoce en que finalizó esta experiencia.

Acuerdo Multilateral de Inversiones: Atentado a la soberanía nacional.

La transnacionalización de la economía entraría a una etapa aún más alta de concretarse el tan ansiado por el capital transnacional Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI). Las grandes corporaciones mundiales patrocinantes del acuerdo, en la práctica, gobernarían al mundo. La iniciativa busca una aplicación universal, si bien en una primera fase obligaría únicamente - en la forma como se planteó originalmente - a los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en la cual participan los estados más industrializados. Actualmente, estas naciones representan aproximadamente las tres cuartas partes de toda la inversión directa mundial y manejan gran parte de los capitales ingresados a Chile.

El AMI reemplazaría las legislaciones sobre inversiones establecidas en los tratados bilaterales y en los acuerdos regionales, obligando en definitiva - de acuerdo al objetivo buscado - al conjunto de las naciones, las cuales deberían eliminar sus legislaciones sobre la materia. Cubriría todas las formas de inversión posible, tanto las de cartera como las directa, o sea igualmente aquellas que llegan a los mercados de capitales como al sector productivo. En determinadas materias generalizaría a nivel mundial normas ya incluidas en el Tratado de Libre de Comercio de América del Norte, entre ellas que las corporaciones transnacionales podrían demandar compensaciones económicas de los gobiernos si se aplican políticas o leyes que violen las estipulaciones establecidas en el tratado o les signifiquen disminuciones en sus niveles de ganancias. El AMI ve las legislaciones nacionales como una traba al libre flujo de capitales y pretende eliminar cualquier tipo de regulaciones sobre la materia.

Llama la atención el silencio cómplice mantenido al respecto por el Gobierno chileno, a pesar que el país participó durante años en las deliberaciones - que se iniciaron en mayo de 1995 - con la categoría de "observador", al igual que otros países, entre los cuales figuran también Brasil y Argentina. La actitud del gobierno Frei - que no explicó al país el contenido de las discusiones y los avances o no alcanzados - facilita en la práctica que el atentado se reavive en algún momento. La opinión pública debe demandar de las autoridades que proporcionen a la brevedad toda la información de que dispongan y se abra debate en el país sobre sus consecuencias.

Desde luego, el acuerdo es promovido por las grandes corporaciones transnacionales. En EE.UU. funciona un consejo asesor del gobierno de Clinton, constituido por las quinientas transnacionales más poderosas de ese país. La iniciativa de tener éxito - y regir en Chile - solidificaría y aumentaría los grandes privilegios de que ya dispone el capital transnacional y establecería la renuncia a cualquier legislación nacional futura en materia de inversión extranjera.

El AMI se pretende en un mundo en que la globalización económica ya conduce a la posición dominante de monopolios y oligopolios a nivel planetario. Los países en desarrollo intensifican sus niveles de dependencia al abrirse las economías y reducirse los niveles de regulación. El neoliberalismo o fundamentalismo de mercado, como lo denomina el conocido inversionista internacional George Soros, extrema esta dependencia, acrecentando los niveles de inestabilidad. El Acuerdo Multilateral de Inversión lo llevaría a su nivel extremo.

Chile, en cambio, requiere de una legislación sobre inversión extranjera, particularmente en defensa de los recursos naturales del país y que frene los ingresos de capitales especulativos, colocándola en función de objetivos de desarrollo nacionales. Ya actualmente al tener el control de recursos naturales, en primer término de origen minero, las corporaciones transnacionales se están apoderando de una gigantesca renta que pertenece a los chilenos.

La crisis económica a nivel mundial mostró con efectos multiplicados la magnitud de los desajustes en la economía provocados por la carencia de mecanismos de regulación a nivel nacional e internacional y el carácter perverso que adquiere muchas veces el gigantesco movimiento de recursos a nivel global, que tiene a Chile entre uno de sus principales países receptores entre las naciones en desarrollo.

Cuando US\$ 1,7 billones se mueven todos los días en el mundo hay un gran potencial de inestabilidad. El gran problema es cómo se establecen los mecanismos reguladores y quién lo determina. La historia muestra que los acuerdos globales se producen sólo cuando las grandes potencias o los grandes intereses económicos a nivel mundial se ponen de acuerdo entre ellas, muy frecuentemente a partir de sus propios intereses, y en contradicción con los de las naciones de menor desarrollo. En el escenario internacional, en cambio, se requiere desarrollar políticas que hagan oír la voz de los pueblos y de todas las naciones. "En esta materia - como ha escrito el secretario ejecutivo de Cepal, José Antonio Ocampo - ... se necesita no sólo una arquitectura más coherente para el manejo de la mundialización, sino también más democrática" (17/7/99).

De allí la importancia de la reunión de Seattle de la Organización Mundial de Comercio (OMC), efectuada al cerrarse el milenio con el propósito de liberalizar aún más el comercio mundial. Seattle fracasó, sin embargo pasará a la historia. La reunión de los 135 países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en su tercera cumbre convocada para lanzar la denominada Ronda del Milenio, con el propósito de liberalizar aún más el comercio mundial, finalizó sin alcanzar acuerdos. En la cita, en forma sin precedentes en una reunión mundial de esta naturaleza se produjo una irrupción de la "sociedad civil", con la presencia de decenas de miles de manifestantes y numerosas organizaciones no gubernamentales, incluyendo chilenas.

De otra parte, en Seattle, EE.UU., en la tercera cumbre de la Organización Mundial de Comercio efectuada en diciembre de 1999, tomó fuerza la demanda de comercio justo, con

discriminación positiva para los países en desarrollo, en reemplazo de las formas adquiridas por la apertura económica, que ahonda la diferenciación entre las naciones, en favor de las grandes potencias mundiales. Las normas vigentes de la OMC reconocen que los países en desarrollo pueden tener "trato especial y diferenciado" por la relativa debilidad de sus economías. "No obstante - como anotó en el bimensuario Tercer Mundo, Martin Khor -, la mayoría de las disposiciones en ese sentido no tienen carácter obligatorio para los países industrializados, a los que sólo se les pide que hagan lo máximo que puedan para ayudar a los países en desarrollo".

Peor aún, las potencias económicas mundiales se caracterizan por aplicar una serie de medidas de protección en su favor. Lo que se requiere es que la OMC ponga en práctica las disposiciones sobre trato especial y diferenciado de manera que - como señala la mencionada publicación - "tengan fuerza jurídica obligatoria y coactiva". Y, sin embargo, por lo general, el organismo internacional no preferencia la temática que le interesa a los países en desarrollo, como por ejemplo la eliminación de las sanciones norteamericanas de dumping.

Las demandas de la sociedad civil y de los países en desarrollo se escucharán si se logra modificar la lógica habitual de funcionamiento de la OMC. Sus decisiones, aunque el presidente Bill Clinton y sus funcionarios hagan mucho hincapié - escribió "The Wall Street Journal" (26/11/99) - sobre que la OMC "es una solución tanto para los países pobres, como para los ricos, detrás de escena, Washington maneja el show con su socio, la Unión Europea. EE.UU. y Europa - enfatiza - son los que manejan el proceso de libre comercio". Esta es la realidad a modificarse, para abrir camino a un comercio justo, con mecanismos que discriminen con efecto real en favor de los países en desarrollo. Las estructuras económicas internacionales deben democratizarse. Ello exige que, de otra parte, el país no continúe con una política de apertura unilateral, sin tener presente las contradicciones en desarrollo a nivel mundial.

La experiencia internacional, reciente y lejana, es muy elocuente en la necesidad de crear mecanismos reguladores. Por tanto, es necesario establecerlos, empezando en Chile por reponer el encaje o un impuesto que cumpla el papel de frenar el ingreso de capitales especulativos. El país nada gana con el ingreso de este tipo de recursos. A nivel mundial, igualmente, debe propiciarse que se regulen los flujos de capital - en especial los de corto plazo -, respetando las autonomías nacionales y creando - como lo señala Cepal - mecanismos efectivos de protección de los sectores sociales vulnerables durante la crisis.

En definitiva, esta dependencia se encuentra estrechamente vinculada a la carencia de políticas nacionales y al predominio de un esquema de manejo económico que llevó a un extremo brutal la no existencia de mecanismos de regulación, reduciendo al mínimo el papel del Estado. El AMI llevaría a niveles gigantescos esta tendencia.

Jibarizando la presencia estatal

La privatización de empresas públicas es una de las vías seguidas por los capitales transnacionales para aumentar su presencia en la economía nacional. En su mensaje presidencial del 21 de mayo de 1997, el presidente Frei vinculó directamente lo que definió como la prioridad de "terminar la indigencia y disminuir drásticamente la pobreza" con una política que redujo

sensiblemente la capacidad de inversión de las empresas estatales y las empujó, en definitiva, a ser privatizadas progresivamente, en aquellas ocasiones que no se las traspasa directamente.

Las empresas públicas - explicitó Frei, en su discurso - deben contribuir a la reducción de la pobreza "maximizando su capacidad de generación de excedentes operacionales y transfiriéndolos íntegramente al fisco". En consecuencia - añadió-, sólo pueden financiar sus requerimientos de expansión "reinvirtiendo las depreciaciones, vendiendo activos prescindibles, endeudándose en montos razonables y sin aval del Estado, asociándose con terceros, o aprovechando las distintas opciones de capitalización que el mercado de capitales ofrece para estos efectos".

Constituye una política suicida. Por el contrario, es una adecuada política de crecimiento y de inversiones de las empresas estatales - lo cual no es contradictorio con el desarrollo del capital privado - lo que conduciría a maximizar los ingresos fiscales, contribuyendo así a reducir la pobreza y la indigencia. Ninguna empresa pública o privada puede ser "eficiente y competitiva" si no tiene una política adecuada de reinvertir un porcentaje de sus utilidades. Al negárseles a las empresas del Estado esta posibilidad se las transforma en los hechos en sociedades de segunda categoría. Además, como en el caso de Codelco se las exige la aberración de transferir al fisco el total de sus excedentes, forma de actuar que sólo en situaciones muy extremas utilizan los capitalistas privados. De esta manera, se las empuja a la "asociación con terceros" o a perder presencia - que es lo acontecido con Codelco- o, lisa y llanamente a su privatización.

Por ejemplo, fue este criterio antinacional el aplicado al privatizarse el yacimiento de cobre de El Abra, perteneciente a Codelco, y entregado en condiciones absolutamente lesivas para el país a la transnacional de origen norteamericano Cyprus, absorbida posteriormente por la Phelps Dodge. Este ejemplo muestra elocuentemente que las privatizaciones en vez de proporcionar recursos para reducir la pobreza, al restarle en definitiva recursos futuros al fisco contribuyen, por el contrario, a disminuir esta capacidad y a reforzar los procesos de concentraciones patrimoniales existentes en la economía. En esencia es una forma de traspasar patrimonio público a intereses privados. Con mayor razón aún cuando se le entrega a éstos la ventaja - como acontece con los recursos naturales - de apoderarse de rentas que pertenecen a los chilenos.

En 1996, con el recurrente argumento de la supuesta carencia de recursos para sostener una política adecuada de inversiones, se privatizó igualmente la central eléctrica Colbún. Se argumentó que con este traspaso se originarían recursos para los programas educacionales gubernamentales. En los hechos, se traspasó su control en condiciones absolutamente lesivas para el país.

La administración Frei aplicó hasta el fin de su mandato la política de entrega de patrimonios públicos. Con la privatización de Esval, a fines de 1998, y durante 1999 se obtuvieron ingresos producto de privatizaciones por US\$ 1.278,5 millones. Este monto incluye el traspaso del 40% de Emos, el 42% de Esval, el 51% de la sanitaria de la décima región Essal, el 45% de la sanitaria de la VI región Essel, el 91% de la empresa eléctrica Edelaysén y el casi 100% de la propiedad de la compañía Transporte Marítimo de Chiloé y Aysén (Transmarchilay). Esta última fue licitada por US\$ 5,6 millones en favor de CPT Agencia Marítima, perteneciente en partes iguales a Agencias Marítimas Universales (Agunsa), filial de Empresas Navieras del grupo Urenda, y a la familia Skalweit.

Grupos chilenos disminuyen su presencia en la región

A principios de la década de los noventa se creó la impresión de que grupos económicos o empresas chilenas se convertirían en poderosos consorcios a nivel regional, al penetrar impetuosamente - en muchas ocasiones aprovechando la obtención de rentabilidades elevadas en procesos de privatización - en diferentes países de la región, ante todo de América del Sur. En 1998, según estudios de la Unctad, tres empresas con su casa matriz en Chile figuraban entre las diez mayores empresas transnacionales latinoamericanas, considerando los montos de sus activos y las ventas en el extranjero: Enersis, Gener y CMPC. En 1999, Enersis pasó a ser controlada totalmente por Endesa España. El cuadro se estaba moviendo en sentido inverso.

A partir de los fenómenos de crisis producidos en la economía mundial y que desde 1998 se dejaron sentir con mucha fuerza en diferentes países sudamericanos, esta expansión de capitales de origen chileno se frenó. Simultáneamente aumentó el costo del financiamiento externo de las empresas de países en desarrollo, en el cual descansaba prioritariamente la expansión regional desde Chile. En estas condiciones, para enfrentar la creciente demanda de capitales - propia de un proceso de expansión - se planteó como estrategia de los intereses residentes en Chile para sostenerse en los países en que habían penetrado, en un primer momento, la asociación con consorcios transnacionales y locales, para finalmente procederse lisa y llanamente a vender la participación intentando reubicarse en nichos de mercado que les permitiesen mantener tasas de rentabilidad altas y no les demandasen seguir aumentando al mismo ritmo los capitales radicados en el exterior.

"Los empresarios chilenos - manifestó Eliodoro Matte, cabeza de uno de los mayores grupos económicos del país - pudimos apreciar lo que venía en América Latina antes que lo hicieran los empresarios españoles, norteamericanos y europeos en general. Y eso nos permitió adelantarnos y que muchas empresas líderes chilenas se expandieran por la región. Hoy la situación ha cambiado porque el resto del mundo se ha dado cuenta que en Latinoamérica hay oportunidades. Entonces, hay más competencia y un factor que también es fundamental: hay una diferencial de tasas importante. Si vemos las tasas que consiguen las chilenas versus las de las empresas europeas, hay un diferencial importante en contra nuestra. Y eso ha impedido que las empresas chilenas puedan seguir expandiéndose al ritmo anterior" (11/7/99).

En la inserción externa - señala a su turno Guillermo Luksic, integrante de otro de los mayores grupos económicos internos, dando razones similares - "tenemos un punto que es complicado, como es el costo de fondo, que es mucho más bajo para los extranjeros. Lo que ha pasado es que nosotros iniciamos una globalización regional, pero ahora la globalización europea y mundial finalmente llegó a nuestras puertas" (18/10/99)

El frenaje transcurrió por dos vías, ya sea vendiendo filiales externas o como consecuencia del cambio de propiedad - en favor de intereses transnacionales - de las casas matrices, como aconteció, por ejemplo, con Enersis, Endesa, Enerquinta o Emel en el sector eléctrico, Iansa en el agro industrial, el holding OHCH en el área bancaria y Provida entre los fondos de pensiones. Paralelamente, las inversiones en el exterior disminuyeron. En enero-agosto de 1999, de acuerdo a cifras de la Cámara de Comercio de Santiago, se redujeron en 53%, caída que estuvo determinada por el aumento en los costos de financiamiento y el deterioro de la situación económica regional.

Entre los motivos para el actual decrecimiento en la inversión chilena - destacó el organismo empresarial -, está el que las empresas nacionales perdieron su liderazgo en los procesos privatizadores en la región, ante el decidido ingreso de inversionistas de países desarrollados (8/9/99).

Los mayores traspasos en favor de capitales transnacionales se registraron en el sector eléctrico, precisamente el más emblemático a comienzos de la década en la irrupción externa desde Chile. El hecho más saliente fue la toma de control absoluto en el primer semestre de 1999 del holding Enersis y de Endesa Chile por la transnacional española Endesa España.

La principal generadora en el país, Endesa, tiene más activos en el extranjero que en Chile. En territorio nacional contaba, al momento de su traspaso absoluto al control del consorcio ibérico, con una capacidad instalada de más de 3.000 megawatts (MW), siete mil kilómetros de línea de transmisión y una participación de mercado de 55% en el Sistema Interconectado Central. La irrupción en el exterior sumaba, a la misma fecha, activos por 7.245 MW (1,4 veces los de Chile), con presencia en Colombia (2.998 MW), Argentina (2.780 MW), Perú (809 MW), y Brasil (658 MW).. El nivel de inversiones de Endesa alcanzó un record histórico en 1997 al totalizar US\$ 1.515 millones, recursos destinados casi en 70% a proyectos en el exterior.

Enersis, directamente, y su filial Chilectra tienen también inversiones en Argentina (Edesur), Brasil (Cerj), Colombia (Codensa) y Perú (Edelnor). Chilectra igualmente posee más clientes fuera de Chile que en el país. Todos los activos externos de Enersis, Endesa Chile y Chilectra pasaron a poder de Endesa España que, paralelamente, tenía inversiones directas en los países de la región, lo que en algunos casos - concretamente Argentina y Perú - le creó conflictos por los altos niveles de presencia de mercado alcanzado en esas naciones.

El consorcio norteamericano constituido por PSEG Global y Sempra Energy International, le significó de la misma manera, al tomar el control de Enerquinta, no sólo tener una presencia dominante en el negocio de la distribución eléctrica en la Quinta Región, sino también manejar una serie de sociedades tanto en Chile como en el exterior, Ontario Quinta y Luz del Sur, en Perú, lo cual condujo a que esta presencia externa dejó de estar en manos de intereses económicos locales, en este caso el holding Chilquinta. En Central Puerto, de Argentina, la participación accionaria de Enerquinta (32%) fue vendida a Gener - la segunda empresa eléctrica chilena en magnitud - en cerca de US\$ 50 millones, con lo cual alcanzó una participación de 63,94%. Central Puerto es la mayor termoeléctrica de Argentina, con una presencia de mercado - según cifras de 1998 - de 20,6%. Sempra Energy ya estaba presente en México, Uruguay y Argentina, mientras que PSEG Global lo hacía en Argentina, Venezuela, Hawaii y Brasil. Nuevamente nos encontramos con proyectos transnacionales de expansión a nivel regional.

A su vez Emel pasó a manos de PP&L Global, subsidiaria internacional de Pennsylvania Power & Light. En 1997, PP&L había ingresado a Emel como socio minoritario, adquiriendo el 25,5% del capital social, porcentaje que posteriormente amplió a 37,5%. El acuerdo con el grupo nacional Las Espigas, liderado por Leonardo Bitrán, Hernán Henríquez y Daurópedis García de la Pastora, le dio el control del 66,7% de la eléctrica. Emel tiene inversiones fuera de Chile, en Cochabamba (Bolivia) y El Salvador. En 1995, Emel se adjudicó la Empresa Luz y Fuerza de Cochabamba (Elfec) en US\$ 50 millones y en enero de 1998 adquirió la segunda empresa de

distribución de El Salvador (Delsur) en US\$ 180 millones. En Chile, su presencia se produce en la distribución eléctrica entre la Primera y Séptima Regiones. Emel nació como resultado del proceso de privatización en la década de los ochenta de las distribuidoras eléctricas regionales de Endesa.

En segundo lugar, bastante lejos por montos del sector eléctrico, figura el traspaso de empresas bancarias, con lo cual desaparecen o pierden presencia los consorcios financieros regionales que se pretendía construir desde Chile por el grupo Luksic y por Alvaro Saieh. El holding OHCH - que era controlado por el Grupo Luksic y el Banco Central Hispano de España - pasó a poder del consorcio español formado por la fusión del Banco Santander y del Central Hispano. El holding OHCH, además del Banco Santiago en Chile - su principal inversión -, tenía filiales en Argentina, Perú y Paraguay. De igual modo, Corp Group - controlado por Alvaro Saieh - vendió su empresa en Argentina al otro gran consorcio bancario español, el en ese entonces Bilbao Vizcaya, reduciendo así su presencia externa sólo a Venezuela.

Igualmente Inversiones Norte Sur - principal accionista del Banco del Desarrollo - vendió la participación de 15% que mantenía desde 1996 en el Banco Bisel de Argentina a su socio francés Crédit Agricole, lo que deja a la institución gala con el 30% del capital accionario de la institución financiera trasandina. Sin embargo, a fines de 1999, Inversiones Norte Sur volvió al vecino país asociándose con el grupo Ecsa, para controlar conjuntamente el banco Trasandino.

"Los bancos chilenos emprenden la retirada del negocio en la Argentina", sintetizó el diario argentino El Cronista (10/6/99), añadiendo que solamente permanece el banco Trasandino, el primero que llegó a comienzos de la década de los noventa, encabezado por el ex ministro de Hacienda de Pinochet, Sergio de Castro. Ello aconteció, destacó la publicación, más rápido de lo esperado "ante la fuerte corriente de inversión que se verificó en el sector en los últimos años", de parte - debería agregarse - de capitales transnacionales.

En Perú y Bolivia sigue presente el grupo Del Río, que a través de Empresas Dersa tiene en el país altiplánico el 73,5% de la propiedad de Financiera Acceso y una participación del 8 por ciento en el Banco Nuevo Mundo de Perú. La presencia en esta última institución se produjo al registrarse la fusión del Banco Nuevo Mundo con el Banco del País y Genera Perú Corredores de Seguros SRL, de propiedad del Grupo Del Río. En el sector financiero chileno el grupo posee Financiera Conosur. Además es propietario de la cadena Homecenter Sodimac, de Pesquera Friosur, de Salmones Friosur y de Derco, que comercializa vehículos Suzuki y Mazda.

En el negocio previsional, Corp Group vendió al Bilbao Vizcaya (BBV) la AFP Provida, la mayor del país, que igualmente desarrolló un proyecto de expansión a nivel regional. Con esta adquisición, el BBV se transformó en el consorcio transnacional de mayor gravitación en el sistema previsional privado regional, con una cuota de mercado - de acuerdo a antecedentes entregados en ese momento por el presidente del grupo español, Emilio Ybarra - de 16%. La toma de control de Provida se materializó en julio de 1999. Posteriormente, este porcentaje creció al fusionarse el BBV con el Banco Argentaria.

En el sector comercio, en 1999, la operación de mayor envergadura de este tipo fue el traspaso por diez años de Supermercados Unimarc - del grupo Errázuriz - de gran parte de sus locales en Argentina a la cadena Supermercados Norte, de propiedad de la norteamericana Exxel

Group y la francesa Promodés, que se fusionase posteriormente con Carrefour. En Argentina la empresa poseía nueve locales. Además, vendió una propiedad inmobiliaria donde planeaban construir otro supermercado.

En el mismo año, el grupo Errázuriz debió abandonar además el sector bancario de Perú al producirse la intervención del Banco de la República por la Superintendencia de Banca y Seguros del vecino país. La institución entró posteriormente en un proceso de liquidación. La intervención fue acompañada inicialmente por una denuncia de fraude - que luego fue abandonada - por operaciones del banco no autorizadas en favor de los grupos Errázuriz y del peruano Sánchez Logomarcino.

A su vez, el grupo encabezado por Fernando Larraín prácticamente se retiró de Argentina, al vender primero la viña Santa Ana, en US\$ 75 millones - lo que le generó ingresos utilizados para reducir su elevado nivel de endeudamiento -, y posteriormente iniciar las negociaciones para traspasar Lácteos Cono Sur, con lo cual sus inversiones en Argentina quedarían reducidas a campos de cultivo de vid en Mendoza, con un valor de unos US\$ 7 millones. El fuerte endeudamiento del grupo se gestó, precisamente, en sus afanes de expansión regional, sin que las rentabilidades alcanzasen los niveles previstos. Por otro lado, en el área de los alimentos se produjo - como en otros sectores - una fuerte competencia dada la penetración de capitales transnacionales, a la que no se tuvo capacidad para hacerle frente.

El retiro de capitales chilenos de la región se produjo mayoritariamente en Argentina, cuya economía entró desde 1998 en una muy difícil coyuntura. La Cámara de Comercio de Santiago cifró ese retiro en los últimos tres meses de 1998 y el primer semestre de 1999 en un 46% del total. Más atrás vino Perú (26%) y Brasil (22%). Se trata, precisamente, de tres de los países en que en mayor escala se desarrolló la incursión desde Chile. El cuarto fue Colombia

Desde luego, el movimiento no se produce en una sola dirección. En los primeros nueve meses de 1999, las inversiones externas efectuadas desde Chile - según cifras de la Cámara de Comercio de Santiago - sumaron US\$ 676 millones, gracias a las adquisiciones por parte de Embonor, embotelladora de Coca Cola, de las peruanas Embotelladora Latinoamericana y del holding Iquitos en US\$ 186 millones; la inversión de Gener en el sector eléctrico de la República Dominicana por US\$ 177 millones; la de Embotelladora Andina por la también productora de Coca Cola brasileña Perma en US\$ 108 millones; de Carozzi para quedarse con el 96,08% de la argentina Bonafide; y la compra de CCU del 5,9% de la cervecera peruana Backus, entre otras.

¿Cómo explicarse el retiro masivo de empresas radicadas en Chile de la región ?. En lo coyuntural influye, sin duda, la crisis económica en diferentes regiones del mundo - que encareció fuertemente, como ya se señaló, el financiamiento en los mercados internacionales para empresas de países en desarrollo - y particularmente la vivida en América del Sur. Concretamente, las transnacionales tienen acceso al financiamiento en los mercados internacionales a tasas más bajas. Es indudable que ninguna empresa chilena puede acceder, por ejemplo, a un crédito como el concedido por Endesa España a Enersis, para tomar el control de Endesa Chile, a una tasa de euro + 3%.

La crisis, paralelamente, provocó la caída de las tasas de rentabilidad en la región, objetivo principal de la inserción externa. En 1998, como constató la Cámara de Comercio de Santiago, por primera vez las filiales chilenas en el exterior disminuyeron sus utilidades. En tanto, las inversiones bancarias y previsionales anotaron pérdidas. Los resultados de filiales extranjeras de empresas con casa matriz en Chile - según el ranking elaborado por "Estrategia" - muestran que en los primeros nueve meses de 1999 bajaron a US\$ 388,4 millones, descendiendo en un 35% con relación a enero-septiembre de 1998. Varias de las empresas de mejores resultados fueron todas filiales de Endesa, Enersis y Chilectra, que pasaron al control absoluto de Endesa España. Hecho que grafica la pérdida de gravitación en la región de empresas de capitales propiamente chilenos.

En una perspectiva menos coyuntural, la salida de los países de la región es una consecuencia del menor peso de los grupos chilenos con relación a los de otros países latinoamericanos - particularmente brasileños, mexicanos y argentinos - y sobre todo en comparación con los consorcios transnacionales que desarrollan un proceso de expansión en la zona, tras mayores rentabilidades que las obtenidas en sus países de origen. "Lo interesante es comprender - declaró el catedrático español Francisco Cabrillo, invitado a Chile por el udista Instituto Libertad y Desarrollo - por qué se ha producido este fenómeno histórico de inversiones españolas ... La razón - explicitó - es que Hispanoamérica hoy ofrece oportunidades de negocio, de inversiones más rentables que otras zonas" (9/7/99). En otras palabras, vienen como hemos reiterado detrás de utilidades más elevadas que en sus países de origen.

Los cambios producidos deben entenderse teniendo presente que en la generalidad de los países de la región se produce igualmente un intenso proceso de transnacionalización. Por ejemplo, en Argentina - de acuerdo a cifras de 1999 de la Secretaría de Industria analizando las 200 empresas líderes en venta - sólo el 34,5% era de capital local y generaban el 30,3% de las ventas. En cambio, las empresas de capital extranjero explicaban el 69,7% de las ventas y constituían el 65,5% de esa 200 industrias. En 1994, la relación era absolutamente al revés. Se trata, por tanto, de un proceso de cambio que - al igual como aconteció en Chile - adquirió un ritmo muy intenso al finalizar el milenio. El estudio de la Secretaría de Industria indica que en el viraje fue determinante "la falta de acceso al financiamiento, de parte de las empresas nacionales" (19/11/99). Capitales de EE.UU., México y Canadá - es decir, de los países integrantes del TLC - poseían el 29% de las empresas del listado, siguiéndolas las de origen europeo con el 24,5%.

El traspaso de locales de Unimarc en Argentina constituye un buen ejemplo de la creciente presencia transnacional. Este país se transformó en uno de los escenarios de la guerra entre los mayores supermercados a nivel mundial con la llegada de la francesa Carrefour en 1982 y que continuó en los tres años anteriores al traspaso de Unimarc con el arribo de las también francesas Promodés y Casino, la holandesa Ahold (controladora en nuestro país de Supermercados Santa Isabel), y de las norteamericanas Auchan y Wal-Mart.

Posteriormente, incrementando el proceso de concentración firmas extranjeras se asociaron con cadenas locales. Así sucedió con la holandesa Ahold y Disco, que luego de unirse entre ellas con una participación igualitaria, adquirieron dos cadenas de supermercados para alcanzar durante 1998 un 13% de participación de mercado en el país trasandino. A su vez, Supermercados Norte-propiedad de Exxel Group- , cedió el 49% de su capital a la francesa Promodés en US\$ 420 millones. A continuación, en los primeros meses de 1999, adquirieron Casa Tía en US\$ 630

millones, la operación sectorial más grande efectuada hasta ese momento en Argentina y que les permitió aumentar su participación de un 10,4% a un 16% del mercado. Junto a Carrefour (14,3% de cuota), estas tres firmas eran las más grandes del sector y concentraban a mediados de 1999 la mitad de las ventas sectoriales.

En agosto, cuando ya Unimarc había traspasado sus locales, el proceso de concentración experimentó un nuevo salto al anunciarse la fusión a nivel mundial de las francesas Carrefour y Promodés, hasta ese momento activas competidoras por ganar posiciones en el mercado trasandino. Se creó así la mayor empresa minorista europea y la segunda del mundo tras la norteamericana Wal-Mart, con 9.000 tiendas y 240.000 trabajadores, de los cuales 110.000 se encuentran en Francia. La nueva empresa, que funcionará con el nombre de Carrefour, es líder en varios mercados, entre ellos el de Brasil - adonde ingresó en 1975 - con una participación de 20%. En Argentina, la nueva alianza controlará un 30% del mercado. En América Latina tiene también una fuerte presencia en México. En Chile, Carrefour ingresó recién en octubre de 1998, encontrándose en una fase inicial de inserción.

Cuadro n° 10: Ranking del sector minorista mundial
(Fuente: Management Ventures. Ventas totales estimadas de 1999. En MMUS\$)

Empresa	Venta	Empresa	Venta
Wal-Mart (EE.UU.)	160.200	Intermarche (Francia)	42.710
Carrefour/Promodés (Francia)*	78.970	Ito Yokado (Japón)	38.980
Metro (Alemania)	60.820	Albertson's (EE.UU.)	38.230
Kroger (EE.UU.)	43.560	Edeka (Alemania)	37.060
Ahold (Holanda)	42.830		

- Suma venta de ambas.

De otra parte, el mercado argentino es mucho más grande que el chileno con ventas en 1998 por US\$ 14.578 millones, tres veces superiores a las del país (en Chile alcanzó a US\$ 4.740 millones, según la Asach). En conclusión, sólo los grandes consorcios subsisten en Argentina donde en menos de diez años el 90% de las ventas de los supermercados pasó de manos trasandinas a extranjeras, entre las cuales se encuentra D&S del grupo Ibáñez Scott, controladora en Chile de Líder, Almac y Ekono. La transnacionalización de la economía es un proceso generalizado en distintos países de la región.

Las repercusiones en la economía chilena se producen igualmente como consecuencia de cambios de propiedad en otros países latinoamericanos. Por ejemplo, la española Repsol adquirió en Argentina la empresa petrolera YPF, que en Chile efectúa negocios de importación y comercialización de petróleo y derivados y participa en la propiedad del Gasoducto del Pacífico y del Oleoducto Trasandino. Al finalizar 1999, Repsol mantenía conversaciones con ENAP para efectuar inversiones conjuntas. En Argentina controlaba ya la petrolera Astra.

Crisis se refleja en resultados de sociedades anónimas.

La crisis condujo, al mismo tiempo, que aumentasen los índices deuda/patrimonio de las sociedades anónimas abiertas. A septiembre de 1999 llegó a 82%, porcentaje que debe compararse con el 68% anotado doce meses antes. En montos alcanzaron a US\$ 51.890 millones, suma muy superior al endeudamiento externo del país, ascendente a la misma fecha a US\$ 34.000 millones. El ranking de endeudamiento lo encabezaban a esa fecha Enersis y Endesa. Endesa España adquirió a través de Enersis la mayoría accionaria de Endesa. En cuanto a Endesa, su endeudamiento creció para financiar sus planes de expansión pasados. Luego, sigue CTC. Es decir, el listado es encabezado por empresas controladas por capitales españoles.

Cuadro n° 11: Ranking Deuda Total a septiembre 1999

(Fuente: Fecu al 30/9/99. En miles de millones de pesos)

Empresa	Deuda Total	Empresa	Deuda Total
Enersis*	6.760,7	Escondida (1)	789,3
Endesa*	3.407,5	Celarauco	694,5
Ctc*	1.717,5	Chilectra*	645,8
Gener*	1.125,5	Metro	395,1
Inversiones CMPC	934,8	Colbún	386,3

* Fecu consolidada. (1) Tipo de cambio \$ 531,83 = US\$ 1

En el crecimiento del endeudamiento influyó las limitaciones, en el período de crisis, para aumentar capital en el plano bursátil y el aumento de su costo en los mercados internacionales. Incluso algunas empresas alcanzaron su límite máximo posible de endeudamiento, lo cual les obligó a vender activos.

El fuerte curso recesivo experimentado por la economía chilena en 1998 y 1999 - tanto como consecuencia de las repercusiones en el país de la crisis externa como de la política contractiva oficial - necesariamente se reflejó en la caída en los resultados de las sociedades anónimas. A ello se sumó el proceso devaluatorio de la moneda nacional, que repercutió negativamente en las empresas con pasivos en moneda extranjera, y la sequía dominante en el país durante un largo lapso, cuyas manifestaciones se multiplicaron en el sector eléctrico por la carencia de mecanismos regulatorios y de una política nacional.

En general, según constató el Ranking Estrategia de Resultados, las sociedades anónimas abiertas disminuyeron sus utilidades en los primeros nueve meses de 1999 en 38% si se compara con los mismos meses del año anterior, cuando ya habían descendido otro 20% en relación con enero-septiembre de 1997. Es decir, la caída en dos años alcanzó a más de un 50%. El porcentaje de reducción en las utilidades incluso se intensificó en el tercer trimestre, al llegar a un 49% en comparación con el año anterior, como consecuencia prioritariamente de la persistencia del curso recesivo de la economía, a lo cual se sumó los efectos de la devaluación al efectuar la corrección monetaria. Entre las sociedades que más vieron crecer sus utilidades figuraron, en cambio, bancos, fundamentalmente extranjeros, que obtuvieron ganancias extraordinarias con la devaluación del peso, entre ellos los estadounidenses Chase Manhattan Bank, Bank of America y American Express.

Al tercer trimestre de 1999, 108 sociedades registraron incrementos en sus ganancias, mientras que 120 las disminuían y 114 registraban pérdidas.

El listado de empresas con mayores pérdidas fue encabezado por empresas eléctricas. El holding Enersis, controlado por Endesa España, registró un resultado negativo de \$ 31.686,8 millones (US\$ 61,7 millones). En enero-septiembre de 1998 había logrado utilidades, en cambio, por más de \$ 70 mil millones. Las dos mayores generadoras, Endesa y Gener, experimentaron resultados negativos muy elevado. En el caso de Endesa ellas se explican por mayores compras de energía que se debieron realizar en el período, en el alza de los precios de los combustibles y a la corrección monetaria, las de Gener lo fueron por las pérdidas sufridas en Colombia y en el negativo resultado no operacional, por el impacto de la corrección monetaria producto de su endeudamiento en dólares.

Cuadro n° 12: Sociedades Anónimas de Mayores Pérdidas: Enero-septiembre 1999

(Fuente: Fecu al 30/9/99. En MM\$. * Consolidado)

Soc. Anón.	Pérdida	Controlada por:
Endesa*	126.814,49	Endesa España
Enersis*	31.686,84	Endesa España
Pehuenche*	25.517,07	Endesa España
Madeco	23.266,35	Grupo Luksic
Colbún	21.188,78	Tractebel (Bélgica), Iberdrola (España), Matte
Metro	21.069,57	Estado
CTC*	15.487,07	Telefónica de España
Pesquera Eperva	14.042,30	Grupo Angelini
Iquique-Guanaye	12.985,92	Grupo Angelini, International Paper (EE.UU.)
Sabnta Isabel	12.738,27	Royal Ahold (Holanda), Velox (Uruguay)

Gobiernos de la Concertación: 60% de los chilenos ve deteriorada su participación en la distribución del ingreso

La concentración de la riqueza tiene como contrapartida los niveles de pobreza y la desigual distribución en el ingreso. Al finalizar el milenio, este último es sin duda el mayor problema socio económico chileno. En la década de los noventa, hasta antes del largo proceso recesivo iniciado en el segundo semestre de 1998, la economía tuvo un crecimiento promedio anual significativo de sobre un 7%. Los índices de pobreza y de marginalidad cayeron, lo que desde luego es normal en una economía de alto crecimiento, a lo que se sumó políticas específicas con este propósito. Sin embargo, la distribución del ingreso no mejoró, el crecimiento económico se distribuyó inequitativamente. El modelo económico en aplicación - que en sus líneas gruesas es el mismo implantado en los años de la dictadura - no hizo posible avances en este plano. En los años de gobierno de la Concertación y, en particular, durante la administración Frei no se produjo el "crecimiento con equidad" prometido.

En concreto, durante la administración Frei, un 60% de los chilenos vio deteriorarse su participación en la distribución del ingreso. Así lo ratificó la VII Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Casen 1998), "extrañamente" muy poco divulgada oficialmente. En efecto, la encuesta muestra que los seis deciles de más bajos ingresos reducen su participación en la distribución del Ingreso Autónomo de los Hogares tanto si se compara 1998 con 1990 como si se hace con 1992. Si se incorporan las transferencias monetarias realizadas por el sector público al ingreso de los hogares esta realidad no varía. Es decir, la intervención oficial no corrige tampoco el deterioro en la distribución de los ingresos.

Cuadro n° 13: Distribución del Ingreso Autónomo per cápita de los Hogares 1990 -1998

(Fuente: Mideplan, Encuestas Casen. En porcentajes del total)

Deciles	1990	1992	1994	1996	1998
1	1,4	1,5	1,3	1,3	1,2
2	2,7	2,8	2,7	2,6	2,5
3	3,6	3,7	3,5	3,5	3,5
4	4,5	4,6	4,6	4,5	4,5
5	5,4	5,6	5,5	5,4	5,4
6	6,9	6,6	6,4	6,3	6,4
7	7,8	8,1	8,1	8,2	8,3
8	10,3	10,4	10,6	11,1	11,0
9	15,2	14,8	15,4	15,5	16,0
10	42,2	41,9	41,9	41,6	41,3

Durante la década, 1992 fue el único año que denota una tendencia inversa, o sea la distribución experimenta un mejoramiento. Ello corresponde a las medidas adoptadas en los inicios del gobierno Aylwin, especialmente en materia tributaria como de salarios. La reforma tributaria de 1990 es la única en los años noventa que aumentó los gravámenes a los sectores de más altos ingresos para destinar esos recursos con fines sociales. Esfuerzo empañado porque paralelamente se aumentó el IVA. Posteriormente, las modificaciones impositivas descansaron básicamente en gravámenes indirectos, destacando en particular el incremento efectuado en el impuesto al valor agregado, que se consolidó - gracias a un acuerdo Gobierno-UDI - en 18%. El IVA es el impuesto más regresivo, dado que porcentualmente pagan más las personas de menores ingresos y, por tanto, es un factor que incide directamente en el deterioro de la distribución de los ingresos. Simultáneamente, los salarios reales crecían sistemáticamente por debajo de la productividad.

En todos los años noventa, persistió una fuerte concentración distributiva en favor de una minoría. El décimo decil, es decir el 10% de la población de mayores ingresos, mantuvo permanentemente una participación entre el 41,3% y el 42,2% del total, con una diferencia apreciable con relación al noveno decil y recibiendo lo mismo, si se utilizan los datos de 1998, que poco menos del 80% de los hogares, en su conjunto. El modelo económico seguido, desde los años de la dictadura, amplió la brecha entre ricos y pobres. Entre los dos deciles extremos - el primero y

el décimo - la distancia aumentó. Si en 1990 era de 30,14 veces y en 1992 de 27,93 veces, en 1998 alcanzó a 34,42 veces. La inequidad distributiva es muy superior si la comparación se efectúa por veintiles, es decir por grupos de 5% de los hogares. Ello demuestra que la política económica seguida va en beneficio de una pequeña minoría.

El presidente Frei al comentar el informe del año 1999 sobre desarrollo humano elaborado por el Programa de las NN. UU. para el Desarrollo (PNUD) - en que se coloca a Chile como el país latinoamericano mejor clasificado en términos de esperanza de vida, calidad y acceso a la educación y nivel de ingresos, entre otras variables - sostuvo que el país habría asegurado "niveles crecientes de integración social". Las cifras de distribución del ingreso desmienten esta aseveración. Tal como lo hace, igualmente, el informe del PNUD, al constatar que en los últimos años se produjo en el país "una concentración importante del ingreso". La base de comparación utilizada, América Latina, es en su conjunto la región del mundo de peor distribución de ingreso.

Si se examina desde la perspectiva de los trabajadores su participación en la distribución se encuentra vinculada a tres variables fundamentales: ocupación, salarios y políticas tributarias. 1999 se caracterizó por tasas de desocupación que no se registraban desde la crisis de comienzos de los años ochenta. A su vez, los salarios reales crecieron escasamente. En el trimestre móvil julio-septiembre, de acuerdo a las estadísticas de la Asociación Chilena de Seguridad, las remuneraciones imponibles aumentaron en un 1,1%, mientras que en el último de los meses indicados el empleo decrecía en 0,3%, cayendo en 16 meses consecutivos. Y, finalmente, las políticas tributarias, al descansar proporcionalmente más en impuestos indirectos repercuten también negativamente en la distribución del ingreso.

En noviembre de 1999, en el congreso de la Internacional Socialista efectuado en París se planteó la primacía de la política sobre el mercado. Ello significa la necesidad de políticas activas para enfrentar las limitaciones que tienen los mecanismos de mercado. Lamentablemente, en las formulaciones en Chile de esta política se llega sólo a la necesidad de avanzar a una igualdad de oportunidades. De esta manera, no se enfrenta realmente el tema distributivo. En un contexto dominado por el modelo económico neoliberal, los mecanismos orientados a establecer igualdad de oportunidades se transforman en una ilusión si se quiere avanzar en el terreno distributivo, dado el carácter concentrador e inequitativo del propio modelo.

El mercado laboral acentúa los desequilibrios

El funcionamiento del mercado laboral, en las condiciones del modelo económico neoliberal, se transforma en otro factor desequilibrante en el plano distributivo. Los defensores del modelo rechazan tajantemente todo esfuerzo por modificarlo. Así se explica que al finalizar 1999 un limitado proyecto de reformas laborales desatase una intensa oposición de las organizaciones empresariales, de los partidos de derecha y de economistas afines a esos pensamientos, rechazando cualquier progreso en este terreno. El proyecto contemplaba tan sólo la formación de sindicatos interempresas - incorporando de esta manera a procesos de negociación colectiva a trabajadores que sin este mecanismo muy difícilmente pueden hacerlo -, terminaba con la posibilidad de reemplazar a trabajadores en huelga legal (lo cual obviamente debilita enormemente la posición de los trabajadores para obtener mejoras en sus remuneraciones) y establecía la extensión de la negociación colectiva a los trabajadores temporeros, al margen de estos procesos.

Los oponentes a las reformas afirmaron que las reformas tendrían un efecto perverso en la economía y en el mercado laboral, sin detenerse a analizar las características que éste tiene y la realidad que presentaba al finalizar el milenio la organizacidad del movimiento sindical y la negociación colectiva en el país. El mercado laboral es por definición de competencia imperfecta, establece una relación absolutamente desigual entre el sector empresarial y la generalidad de los trabajadores, con la escasa excepción de personal altamente calificado que resulte imprescindibles en la actividad económica.

El número de trabajadores, por lo demás, sindicalizados es muy bajo, alcanzando en 1998 - de acuerdo a cifras de la Dirección del Trabajo - sólo a 611.535 personas, suma cercana al 10% de la fuerza de trabajo nacional. Ello demuestra el bajo nivel de organización sindical. El promedio de trabajadores por sindicato activo es de 82. Este desequilibrio se debe compensar desde el propio movimiento laboral y posibilitando o creando condiciones más favorables a los procesos de negociación colectiva. En esa dirección, aunque en forma limitada, tendía el proyecto. La legislación laboral vigente tiende a reproducir y a multiplicar los factores de inequidad del mercado laboral.

Cuadro n° 14: Tasas de Sindicalización 1998
(Fuente: Dirección del Trabajo. En número de personas)

Actividad Económica	Afiliados	Ocupados	Tasa
Agricultura, caza, silvicultura, pesca	58.803	784.360	7,5
Minas y canteras	37.232	81.810	45,5
Industria manufacturera	139.202	818.550	17,0
Electricidad, gas y agua	13.830	37.560	36,8
Construcción	43.296	448.470	9,7
Comercio	93.949	1.005.510	9,3
Transporte, comunicaciones, almacen.	95.651	432.680	22,1
Est. financieros, seguros	29.546	405.680	7,3
Serv. Comunales. sociales y personales	86.984	1.417.730	6,1
<u>Actividades no especificadas</u>	<u>13.042</u>		
Total	611.535	5.432.350	11,3

Los opositores de la reforma buscan perpetuar este estado de cosas, que se transforma en uno de los factores explicativos de la desigualdad en la distribución del ingreso. La campaña de terror se extendió incluso fuera de las fronteras. En EE.UU. se afirmó que la supuesta pérdida de competitividad conduciría a una caída de la inversión extranjera. Así lo manifestaron, por ejemplo, personeros de los bancos de inversión Morgan Stanley y de Robert Fleming. Ello significa partir de la base que la competitividad y la inversión extranjera descansan en el alto grado de superexplotación de la fuerza de trabajo.

Otra argumentación contraria a la reforma residió en que la tendencia de los restantes países de la región es a "flexibilizar" los mercados laborales. De esta manera, se desea estimular una competencia entre los diferentes países latinoamericanos, en los más variados terrenos, sobre cuáles conceden condiciones más favorables al capital. La "flexibilidad" laboral, en el lenguaje impuesto

por el neoliberalismo, es eliminar en el mercado del trabajo los mecanismos regulatorios y dejar todo a merced en los hechos de las decisiones empresariales.

El coordinador de la carta del grupo de economistas opuestos a la reforma, Fernando Coloma, fue aún más explícito. Según sus palabras el propósito de que los trabajadores negocien colectivamente "desde ya es bastante discutible". "Una huelga sin reemplazo - agregó, desnudando todavía más su pensamiento - otorga mucha más presión negociadora a los trabajadores". Aquí está, sin duda, el tema de fondo. El mercado laboral es una ficción a menos que la capacidad negociadora de los trabajadores. El aumento de la competitividad, en este lenguaje, descansa en la reproducción de las arbitrariedades de un mercado que no funciona como tal.

La realidad del mercado del trabajo es igualmente uno de los factores explicativos del sistemático deterioro producido como tendencia en la distribución del ingreso que se expresa desde los años de dictadura. Una de las afirmaciones de los enemigos de la reforma laboral fue que de aprobarse ellas divorciarían a los salarios de la productividad. Es una falacia. La verdad es que como tendencia los salarios durante los años noventa - y con mayor razón en el período de dictadura - crecen por debajo de la productividad, provocando un constante deterioro en la distribución funcional del ingreso. En 1998, el curso recesivo de la economía, como ocurre muy frecuentemente en dichos momentos, cortó esta tendencia. Esta situación persistió en 1999. Y obviamente retomará su tendencia general al salirse de la fase recesiva. Para que mejore la distribución funcional del ingreso, los incrementos salariales deben ubicarse por encima de la variación de la productividad.

**Cuadro n° 15: Crecimiento de la Productividad Media del Trabajo y de los Salarios Reales
1990-1998**

(Fuente: Centro Nacional de la Productividad e INE. En porcentajes)

Año	Productividad	Salarios Reales
1990	1,4	1,8
1991	6,3	4,9
1992	7,4	4,5
1993	1,2	3,5
1994	4,8	4,5
1995	9,3	4,0
1996	5,6	4,1
1997	5,6	2,4
1998	1,6	2,7
1990-1998 promedio anual	4,8	3,6

Las políticas tributarias

Otro tema central en lograr cambios en la distribución del ingreso es la política impositiva. Los propósitos iniciales expresados en el Programa de Gobierno previo a la elección de Patricio Aylwin - de modificar la estructura tributaria, haciéndola más progresiva, aumentando los impuestos

directos - se frenaron. Los gobiernos de la Concertación cumplieron diez años de manejos tributarios acordados cupularmente con partidos de derecha, que significaron renunciar a los cambios en la estructura impositiva prometidos. Más aún, los acuerdos cupulares concordados en el plano tributario implicaron abandonar en general el programa prometido. En 1990 y 1993, la Concertación acordó Reformas Tributarias con Renovación Nacional. Y en 1997 con la Unión Democrática Independiente (UDI) llegó a acuerdo para mantener el IVA indefinidamente en 18%.

El país cuenta una carga tributaria absolutamente regresiva, que descansa fundamentalmente en impuestos indirectos. Los impuestos al consumo - IVA y productos específicos - representan alrededor del 60% de los ingresos tributarios totales. Esta estructura tributaria incide también directamente en el deterioro en la distribución de los ingresos Su modificación debe ir orientada a aumentar, en cambio, los impuestos directos y reducir los gravámenes indirectos, empezando por el IVA. En materia de impuestos directos debe establecerse un gravamen a la gran minería; aumentar el gravamen a las utilidades de las grandes empresas, eliminando las disposiciones que le transforman en un crédito que posteriormente se recupera al cancelar los impuestos a la renta; y eliminar una serie de resquicios de evasión impositiva no posibles de usar solamente por los asalariados, que además se encuentran sometidos a mecanismos de ahorro forzoso.

En Chile, los gravámenes a las utilidades que se le cobran a las empresas se encuentran entre los más bajos a nivel mundial (teóricamente 15%) y las grandes compañías mineras, a pesar de la alta renta de la cual se apoderan, prácticamente casi no tributan. El Programa de Gobierno de la Concertación hablaba que el impuesto de primera categoría debía subirse a 20% si las necesidades del país lo requerían. Ello puede hacerse gravando exclusivamente a las grandes empresas, que son las beneficiadas con el modelo económico en aplicación, teniendo presente la difícil situación que enfrentan las pequeñas y medianas unidades económicas.

Las altas utilidades captadas por grandes empresas privatizadas, muchas de ellas monopolios de servicios públicos - cuyas rentabilidades se obtienen con los cobros a los usuarios - plantea otra alternativa de generar ingresos y modificar la distribución del ingreso. Otra fuente de recursos surge de disminuir sensiblemente el gasto de defensa, tal cual como también se discutió al aprobarse el programa de gobierno de la Concertación a fines de los años ochenta.

La distribución del ingreso constituye un hilo conductor que permite efectuar un balance de lo acontecido en el plano socio económico en la década de los noventa y plantearse las grandes transformaciones imprescindibles en este plano al iniciarse el nuevo milenio.

Primera Parte

El Mapa de la Extrema Riqueza del 2000

A.- READECUACIÓN DE GRUPOS ECONÓMICOS CHILENOS

El Grupo Luksic

El ranking de las sociedades anónimas abiertas ratifica que, al finalizar el milenio, los grupos económicos Luksic, Angelini y Matte siguen siendo los mayores del país. Son los únicos grupos que controlan sociedades anónimas abiertas con patrimonios superiores a los \$ 500.000 millones. En los últimos años estos grupos se readecuaron, modificaron en los casos de los grupos Luksic y Matte sus alianzas con capitales transnacionales o experimentaron cambios considerando el curso seguido por la economía nacional durante la crisis iniciada en 1998.

El principal holding del grupo Luksic es Quiñenco, que contaba a mediados de 1999 con un patrimonio del orden de los US\$ 1.276 millones. Es el holding controlador del grupo para los sectores industrial y financiero. Quiñenco tiene presencia en el sector de productos de cobre y aluminio, fibras ópticas y envases flexibles, a través del conglomerado Madeco; en cervezas, vinos y gaseosas, con el holding CCU; en el sector financiero con el banco de A. Edwards; en el área de los alimentos con el conglomerado Lucchetti; en telefonía local y de larga distancia con Telefónica del Sur y una presencia minoritaria -pero creciente- en Entel; en hoteles con el Hotel Carrera; y en bienes raíces y residenciales con Habitaria. Los negocios mineros se manejan desde Antofagasta Holdings. El presidente de Quiñenco es Guillermo Luksic Craig y entre sus directores figuran además de los otros hijos de Andrónico Luksic y sus hombres de más confianza el ex ministro de Hacienda de Pinochet, Hernán Büchi.

Cuadro n° 16: Quiñenco: Filiales y Negocios
(Fuente: Memoria 1998 y Fecu a 6/99. En porcentajes de participación)

	%		%
Madeco	56,0	Telefónica del Sur	100,0
CCU	31,0	Entel	8,0
A. Edwards	43,5	Hoteles Carrera	87,0
Lucchetti	71,0	Habitaria	50,0

Los Luksic establecieron alianzas con capitales extranjeros para desarrollar sus proyectos mineros Los Pelambres y el Tesoro, pero en ambos casos manteniendo una presencia mayoritaria. En Los Pelambres se asociaron con los consorcios japoneses Nippon Mining & Metals (25%) y Mitsubishi Materials (15%), que representan más del 50% de la capacidad de fundición de cobre en Japón. Los Luksic mantuvieron, por tanto, el 60% del capital social. En El Tesoro la propiedad la comparte con la australiana Equatorial Mining, quien posee un 39% del capital, manteniendo los

Luksic un 61%. De esta manera, el grupo se transforma en uno de los actores principales de la minería cuprífera chilena y se reafirma de lejos como los capitales chilenos de mayor presencia en el sector.

También Ficap S.A., filial de Madeco, se asoció con la estadounidense Corning Incorporated, el mayor fabricante de fibra óptica del mundo, para abastecer al mercado brasileño, utilizando instalaciones de última tecnología con fibra de alto rendimiento producida por la norteamericana. Se concordó un contrato de inversión conjunta que le permitirá a la empresa estadounidense ingresar a través de su filial Corning International Corporation a una sociedad cuyo objeto será la fabricación de cables para ser utilizados en telecomunicaciones. Ficap aportó a la nueva firma su planta de fibra óptica en funcionamiento. El patrimonio asciende a US\$ 11 millones, perteneciendo un 75% a Ficap y el restante 25% a Corning International Corp. Es decir, los Luksic vuelven a actuar como socio mayoritario.

Ficap es la segunda empresa manufacturera de cables de telecomunicaciones en cobre y fibra óptica de Brasil. A comienzos de 1997, Madeco adquirió un 67% de su propiedad en US\$ 121 millones. En los inicios de 1998 compró el restante 33% en US\$ 57,9 millones. De esta manera, pasó a controlar directa e indirectamente, a través de su filial Metal Overseas, el 100% de la compañía. En Brasil, Ficap posee un 21% del mercado de aluminio y cobre, ubicándose sólo detrás de la italiana Pirelli, que tiene 30%. Por otra parte, en fibra óptica es la tercera compañía del sector al contar con el 17% de participación.

En cambio, la división de tubos y planchas tuvo dificultades en Argentina. Decker-Indelqui, que es el principal productor de tubos, láminas y planchas en el país trasandino debió suspender algunas áreas de producción y en otras disminuir el nivel de operaciones. El número de trabajadores se redujo de 600, que tenía antes de la crisis, a 430 al finalizar el año 1999.

Frente a la coyuntura de fines de la década, Madeco desarrolló un amplio proceso de reducción de costos. Por su estructura de producción, la empresa es fuertemente dependiente de los ciclos económicos. Para enfrentar sus consecuencias efectuó la fusión de algunas de sus filiales, de manera de eliminar la duplicidad de gastos y ajustar la estructura organizacional. Por ejemplo, Indelqui y Decker, en Argentina, entraron a operar como una sola unidad, mientras que en Chile se decidió la fusión de Madecotel e Indalum, mediante la absorción de esta última por la primera.

Cuadro n° 17: Madeco: Estructura de propiedad
(En porcentajes del total accionario. Al 31/9/99)

	%		%
Quiñenco S.A.	56,45	Inversiones Almería S.A.	2,11
The Bank of New York (ADR)	20,47	AFP Provida	1,47

En 1944, Madeco fue creada con el objeto de transformar el cobre en hojas, cables, tubos, barras y otros productos de mayor valor agregado. Posteriormente, en 1961, desarrolló sus operaciones de perfiles y hojas de aluminio y su planta de envases flexibles (Alusa). En Chile,

Madeco posee - según datos de 1998 - en los terrenos descritos el liderazgo en el área de las telecomunicaciones (54% de participación de mercado), construcción (95%), envases flexibles (42%) y en los productos para energía minería e industria (46%). Tiene además presencia en Argentina, país en el cual posee la mayor participación de mercado en construcción y productos para energía, minería e industria; en Perú, adonde ocupa el primer lugar en construcción y productos para energía, minería e industria, y el segundo en telecomunicaciones; y en Brasil, en donde tiene el primer lugar en construcción.

En el negocio inmobiliario Quiñenco se asoció en partes iguales con el grupo Ferrovial de España para crear la sociedad Habitaria, con un capital inicial de US\$ 20 millones. La alianza comenzó a tomar cuerpo en noviembre de 1997. En junio del año siguiente quedó conformada la empresa y firmado el pacto de accionistas, en que se establece que el gobierno de la sociedad es ejercido por un directorio de seis miembros, tres por cada parte. Por tratarse de una compañía donde la propiedad es igualitaria, ningún proyecto se lleva adelante sin el consentimiento de la contraparte; los planes requieren necesariamente de la unanimidad de los miembros del directorio, no existiendo otro mecanismo para dirimir controversias en ese campo. En cuanto a la gestión de la firma, los españoles mantuvieron la gerencia general considerando su experiencia en el negocio.

Ferrovial, de la familia del Pino, es una de las mayores empresas inmobiliarias españolas. Participa también en negocios de infraestructura, en donde a través de Cintra maneja autopistas en España, Colombia y Chile. En nuestro país, tiene presencia en los tramos concesionados Ruta 5 Talca-Chillán, donde posee 34%; Ruta 5 Temuco Rio Bueno, con 70%; Ruta 5 Collipulli-Temuco, con 91,03%, y Túnel El Melón, con 24,5%.

En Entel, los Luksic llegaron a un entendimiento con el grupo coreano Samsung para una participación minoritaria en el directorio de la empresa de telecomunicaciones. Los Luksic adquirieron previamente en US\$ 27 millones el 7,6% de la compañía a través de Inversiones Hidrosur en US\$ 27 millones. En abril de 1999, el pacto nominó uno de los nueve directores en la elección de directorio. A octubre, la presencia accionaria de Inversiones Hidrosur Ltda. se elevó a 8,3%.

En el conglomerado CCU, el grupo Luksic mantiene su alianza, en partes iguales, con el consorcio alemán Paulaner. En 1998, CCU Argentina adquirió las marcas y los activos de Cervecerías Córdoba, sumándola a las otras dos cerveceras regionales adquiridas en 1995 (Compañía Industria Cervecera S.A. y Cervecería Santa Fe S.A.). CCU Argentina controla un 12% del mercado cervecero en Argentina, con un aporte de 3% de Budweiser y 9% por parte de sus marcas regionales. Tiene en el vecino país una capacidad instalada anual de 2,9 millones de hectólitros. Mientras que en Perú posee una participación minoritaria en la Cervecera Backus & Johnston S.A, que controla cerca del 80% del mercado local. En el primer semestre de 1999 adquirió en bolsa un 5,9% de la propiedad, con un desembolso del orden de US\$ 31 millones, lo cual le permite contar con un representante en su directorio.

Las grandes empresas cerveceras a nivel mundial se encuentran también insertas en una multitud de acuerdos y adquisiciones. La holandesa Anheuser-Busch - dueña de Budweiser, que encabeza el ránking del sector a nivel mundial - siguió la táctica de asociarse con empresas latinoamericanas. En México con el grupo Modelo (productor de la cerveza Corona), en Brasil con

Antarctica y en Argentina estableció una alianza con CCU para distribuir su cerveza. Anheuser-Busch alcanzó al finalizar 1999 una participación accionaria en CCU Argentina de 10,98%, teniendo una opción de aumento a 20%.

En Chile, CCU levantó la planta de cervezas de Temuco, la cual reemplazará a la de Concepción. Esta planta, significó una inversión de US\$ 80 millones. Tiene una capacidad de 120 mil hectólitros mensuales en una primera etapa, pero la planta está pensada para tener en un largo plazo una capacidad de sobre 300 mil hectólitros mensuales. De esta forma, CCU se quedará con dos grandes plantas, una en Santiago y otra en Temuco, y dos menores en Osorno y Antofagasta.

Cuadro n° 18: Cerveza: Participación de Mercado 1998
(En porcentajes de participación)

Empresa	%	Controlada por:
CCU	90	Grupo Luksic, Paulaner (Alemania)
Cervecerías Chile	7	Grupo Bemberg (Argentina)

En noviembre de 1999, CCU asumió el 100% de la propiedad de Embotelladoras Chilenas Unidas S.A, (Ecusa), sociedad constituida en 1994 con Buenos Aires Embotelladora (Baesa), para participar en la industria chilena de gaseosas, jugos y aguas minerales, al cancelar US\$ 69,5 millones por el 45% de los títulos que se encontraban en poder de la empresa argentina. Desde junio de 1997, al revisarse el contrato de accionistas, frente a las dificultades financieras de Baesa, CCU había quedado con la mayoría del directorio y la gerencia general. En 1998, Ecusa representó un 20% del resultado operacional de CCU y un 31% de sus ingresos de explotación. La empresa tiene una presencia de aproximadamente 27% en el mercado chileno de las bebidas gaseosas y de 64% en el de las aguas minerales, donde opera con las marcas Cachantún y Porvenir.

Durante 1999 se precipitó la definición de la estructura de propiedad de Ecusa al adjudicarse el grupo Bemberg en unos US\$ 88 millones el 51,17% del capital social de Baesa. Bemberg es competidor directo de CCU en el territorio nacional, a través de Cervecería Chile, y en Argentina con su cerveza Quilmes. La empresa trasandina es una de las embotelladoras más importantes de Pepsi fuera de Estados Unidos, que opera en Argentina y Uruguay.

CCU, a través de la Viña San Pedro, se propone plantar en un 100 % las 2.600 hectáreas con que cuenta. Su nuevo desafío está en el mercado de vinos argentino. El plan consiste en dos fases. "En una primera etapa - ha señalado el gerente general de CCU, Patricio Jottar - nos interesa producir vinos en Argentina para exportar. Lo que queremos hacer ahí es aprovechar la red de distribución que tenemos con Viña San Pedro en Chile donde exportamos a más de 50 países. Producir vinos en Argentina para el mercado de exportación - agregó - es parte del plan estratégico para el período 1999-2001" (22/7/99). En noviembre dio un paso en esta dirección al anunciar la creación de una filial en el vecino país.

En el área de las bebidas gaseosas, debe defenderse del interés de Coca Cola de utilizar en el país la licencia de Cadbury Schweppes, que la transnacional adquiriese para 120 países, incluido Chile. En 1998, las marcas de Cadbury aportaron 34% de la participación de mercado de Ecusa. Según afirma CCU, la licencia en su poder dura hasta el año 2034, aunque en el 2004 se negocia la primera extensión. En el mercado de los jugos, se propone desarrollarse en alianza con Watt's, del grupo Larraín. El contrato suscrito entre ambas partes compromete a CCU a que cualquier incursión en dicho rubro se haga a través de Watt's. En este mercado competirá con las transnacionales Coca-Cola (Minute Maid), Soprole, Parmalat y Nestlé.

En cambio se puso fin a la alianza estratégica con objetivos regionales que tenía con el Banco Central Hispano de España, a través del holding OHCH, lo cual significó, al mismo tiempo, el retiro del grupo Luksic del negocio bancario en otros países de la región. En Chile, su presencia en el área se mantuvo al adquirir la mayoría accionaria del Banco de A. Edwards.

En al sector de las telecomunicaciones su inserción igualmente experimentó modificaciones significativas al finalizar la década de los noventa. Su conglomerado en el sector, VTR, se fue desprendiendo de parte de sus negocios hasta quedar sólo con Telefónica del Sur y la Compañía de Teléfonos de Coyhaique. La telefonía celular pasó a manos de CTC Startel, la de larga distancia a Telefónica y la televisión por cable a UIH. En Startel recaudó con la venta US\$ 425 millones y con el 100 % de la filial de larga distancia otros US\$ 55,6 millones.

En Telefónica del Sur (Telsur) se vive un proceso de expansión que es, al mismo tiempo, de intensa competencia con CTC que busca penetrar en las regiones con anterioridad dominadas exclusivamente por la empresa de los Luksic. Así, en febrero de 1997 Telsur extendió su presencia a Temuco y esperan alargar sus servicios a Concepción. Al finalizar el primer semestre de 1999, la participación de mercado de Telsur en la décima región era de 88,5%, mientras que en la XI llegaba a 90,85%, a través de su filial Telefónica de Coyahique.

La estadounidense Southwestern Bell Corporation, SBC International Inc., socia en VTR, formalizó el traspaso del 44,108% de la empresa a Quiñenco. De esta forma, los Luksic quedaron con el 90,373%, poniéndose fin a la alianza que mantenían en la telefónica. La transacción se realizó en US\$ 128,5 millones y condujo al alejamiento del país de la multinacional extranjera que llegó a Chile a mediados de la década de los noventa, teniendo presencia en larga distancia (VTR Telecomunicaciones), telefonía local (Telefónica del Sur), telefonía celular (VTR Celular) y televisión por cable (VTR Hipercable).

De otra parte, a fines de octubre de 1998, la norteamericana United International Holding (UIH) firmó un acuerdo de compra de la participación de VTR en el negocio de televisión por cable, operación que se cifró en ese momento en un monto de US\$ 236,5 millones. Finalmente, el traspaso se cerró en mayo de 1999 por el 66 % que VTR S.A. poseía en VTR Hipercable en US\$ 258 millones, cifra superior en US\$ 22 millones a lo pactada inicialmente.

En 1999 también se puso fin al acuerdo entre Empresas Lucchetti - uno de los conglomerados del grupo - y la italiana Findim Investments, dado que la alianza no logró los resultados esperados, luego de más de un año y medio de operación conjunta. Findim poseía el 10,21 % de Lucchetti, porcentaje que había adquirido en cerca de US\$ 13 millones, y tenía la opción de

elevar su participación hasta el 35 %. Inversiones Nacionales, filial de Quiñenco, adquirió la totalidad de las acciones que pertenecían al grupo italiano en cerca de US\$ 11 millones.

Mientras tanto, con una capacidad de producción de 36 mil toneladas anuales entró en funcionamiento, después de un complejo proceso, la planta de la filial peruana de Lucchetti. Para ponerse en marcha debió enfrentar la resistencia del empresario local Dionisio Romero Seminario, quien presentó a través de una de sus empresas - Alicorp, también dedicada al negocio de las pastas - una acusación de dumping contra Lucchetti y Carozzi. El objetivo tanto de Alicorp como de Molinos Excelsior era obtener que se decretasen sobretasas o derechos provisorios a los importadores chilenos de fideos. El grupo Romero es la mayor empresa de alimentos peruano y tiene el liderazgo, en particular, en el mercado de las pastas.

Los Luksic han efectuado inversiones en la tierra natal de sus antepasados, Croacia. Con la adquisición del 55% de la empresa de turismo local "Atlas Dubrovnik", ingresó al negocio turístico. Esta empresa opera en la zona de Dubrovnik, la misma en la que el grupo compró terrenos con la intención de desarrollar un importante complejo turístico y hotelero. La adquisición de la firma "Atlas Dubrovnik" en alrededor de US\$ 3,65 millones, aparece como un complemento para apoyar la operación del complejo turístico y hotelero que está proyectando el grupo. Con estas inversiones en el rubro turístico, el grupo Luksic aumentó su presencia en la región de Croacia, la que inicialmente se limitaba a Karlovacka Pivovara , la mayor cervecera del país, con una participación de mercado de 30%.

En Chile, se encuentran presente en el área hotelera con Hoteles Carrera, que posee establecimientos en Santiago, Concepción y La Serena. En 1999, se asoció con Hoteles Norte Sur, del Fondo Independencia, la norteamericana Aetna y Besalco con el propósito de iniciar operaciones hoteleras en Arica e Iquique.

El grupo Matte modifica su estrategia.

En los últimos años de la década, el Grupo Matte modificó su estrategia. El propio Eleodoro Matte definió la decisión adoptada al señalar que al grupo "le interesa estar presente en todos los negocios donde puede alcanzar tamaños competitivos a nivel mundial", razón por la cual vendió activos considerados prescindibles y se concentró en otros (25/4/98). Entre las opciones elegidas se encuentra la industria de la celulosa, en donde adquirió a través de CMPC el 80% de la planta Santa Fe a Shell y al Citibank y el 50% de Celulosa Pacífico a Simpson Papers, con lo que pasó a controlar el 100% de ambas sociedades, inversiones que alcanzaron a los US\$ 676 millones.

Igualmente, el grupo está concentrando sus negocios en segmentos de productos de mayor valor agregado, menos expuestos a los ciclos de precios. Entre ellos destacan el papel tissue, la cartulina y el papel periódico. Los grandes esfuerzos de inversión, para aumentar participación en el área forestal-industrial, obligaron al holding a romper con su tradicional política de bajo endeudamiento y a vender una serie de activos que consideraron prescindibles. En concreto, vendieron Prosan Chile y Prosan Argentina - pañales desechables - a la norteamericana Procter & Gamble, Fabipar (Paraguay), Grafex, Chimolsa, Papelex Ltda. y las hidroeléctricas Puntilla y Carena.

En el área del papel tissue (para servilletas, toallas y otros) la empresa posee una importante participación de mercado en Chile, Argentina, Perú, Uruguay, Paraguay y Bolivia, con ventas consolidadas por US\$ 335 millones. A nivel local tienen cerca de un 80% de participación; en Argentina, 50%, y en Perú el 20%. En el país trasandino, efectuó inversiones para incrementar la capacidad de producción desde 30 a 100 mil toneladas al año, con lo que se podría abastecer a más del 50% de dicho mercado. La ampliación se materializó en junio de 1999 con una inversión de US\$ 85 millones. Uno de los más directos competidores en esta esfera es la estadounidense Kimberly Clark, que lanzó sus productos en Paraguay y Brasil. Además en agosto de 1998 adquirió, junto a la brasileña Industrias Klabin de Papel y Celulosa, dos plantas (una de tissue y otra de cartulina) a Celulosa Argentina S.A., en US\$19,9 millones.

En cartulinas, durante 1998, con una inversión de US\$ 230 millones, la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones inauguró la fábrica de mayor tamaño en su tipo en América del Sur, ubicada en la zona de Maule. La planta tiene una capacidad cercana a las 150 mil toneladas anuales y se destinó a la fabricación de envases de diferentes productos, con lo cual CMPC cuadruplicará su producción, la que hasta ese momento se concentraba en la planta de Valdivia, que genera sólo 40 mil toneladas anuales. Su objetivo es aumentar las exportaciones a distintos países de América Latina. La producción de sus plantas, al inaugurarse Maule, equivalía a un 14% del consumo latinoamericano. En 1999, alcanzó una exportación del orden de los US\$ 100 millones. En este terreno, compite por el mercado con la brasileña Industrias Klabin, que elabora 250 mil toneladas de cartulinas para cajas por año, y que se encuentra asociada con Kimberly Clark.

En abril de 1999, inauguró también la primera planta de productos aislantes fabricados con lana de vidrio, cuya producción en un 30% se destinará a exportaciones, principalmente a Argentina. La planta es una filial de la Compañía Industrial El Volcán S.A., que tiene una participación en el mercado nacional de aislantes superior a 70%. Entre los principales accionistas de la compañía matriz está el grupo Matte que tiene una participación del 40 % y BPB Industries, firma transnacional y líder en el mercado mundial de yeso y planchas, que posee el 25 %. La inversión más relevante llevada a cabo por la empresa es una fábrica en Sao Paulo, Placo do Brasil, por US\$ 30 millones.

En marzo de 1998, Empresas CMPC vendió - en el marco de su nueva estrategia - en US\$ 375 millones al consorcio estadounidense Procter & Gamble, el 50% que poseía en Productos Sanitarios S.A. Chile (Prosan Chile) y Prosan S.A. Argentina. La operación le reportó una utilidad extraordinaria de aproximadamente US\$ 349 millones. Sin embargo, no abandonaron completamente el negocio de los pañales. El conglomerado mantuvo su producción en la vecina nación a través de la empresa Papelera del Plata, donde - según estimaciones de CMPC - copa 10% de la demanda interna. En igual sentido está decidida la construcción de una planta productora de pañales en Perú e inscribió en Chile la marca Elite Babysec.

Este mercado quedó controlado casi absolutamente en el país por consorcios transnacionales. La norteamericana Procter & Gamble posee más o menos un 52% de la comercialización total y su competidora a nivel mundial, la también estadounidense Kimberly-Clark, cerca de un 16%. Esta última elabora los pañales en su planta de Argentina y los distribuye en el país a través de la transnacional angloholandesa Lever.

Igualmente el grupo puso fin - actuando de conjunto con Angelini y el consorcio eléctrico CGE - a su participación en AFP Summa y en la compañía de seguros de vida El Roble, vendiéndolas al consorcio financiero español Santander.

Paralelamente, sus inversiones en el negocio de infraestructura las paralizó. Desde 1997, la empresa Obras y Desarrollo de la cual es socio no se presentó a licitaciones dado - según explicitaron - que no es posible competir con consorcios que piden rentabilidades de 9% en proyectos riesgosos.

Su presencia en el sector eléctrico ha resultado compleja. Se encuentra asociada con el consorcio Electropacífico, liderado por la belga Tractebel en la central Colbún, la tercera mayor generadora del país, que vivió un final de década plagado de problemas, por la paralización de la central de ciclo combinado Nehuenco, lo cual sumado a la sequía le obligó a comprar a precios altos energía para poder cumplir con sus clientes.

En el sector financiero mantiene su alianza, que viene desde 1987, con el grupo británico Rothschild, participando, en partes iguales, en la propiedad del banco Bice. Además, a comienzos de 1998 Bicecorp se asoció con el consorcio norteamericano Mellon Bank, entidad administradora de fondos mutuos a través de su filial The Dreyfus Corporation, que compró 49% de Bice Administradora de Fondos Mutuos, 50% de la Administradora de Fondos de Inversión Inverfondos y el 50% de Biceconsult (Bermuda) Ltda. Bicecorp adquirió la participación accionaria de 50% del grupo alemán Allianz en Allianz Bice Compañía de Seguros de Vida, poniéndose fin a la sociedad conjunta. Con todo, las ventas de la AFP Summa y de la compañía de seguros El Roble, revelan que el grupo desechó, por lo menos en el futuro inmediato, la idea de transformarse en un conglomerado financiero relevante.

En el área inmobiliaria tiene una antigua presencia, particularmente en la zona centro de Santiago. Sus actividades sectoriales las concentra en Inmobiliaria Urbana, fundada en 1968, la cual fusionó en 1980 con Renta Urbana Pasaje Matte, adquiriendo los activos que ésta poseía.

Los liderazgos del grupo Angelini

El mayor conglomerado del grupo Angelini es Copec, cuya actividad se expresa a través de más de sesenta empresas. A través de Copec fue el mecanismo en que Anacleto Angelini Fabbri organizó la mayoría de sus inversiones a contar de 1986. Pese a la disputa con Carter Holt Harvey (CHH) comparten en partes iguales la propiedad de Inversiones y Desarrollo Los Andes. Creada en 1987, esta sociedad controla el 60% del conglomerado. Sin embargo, por un acuerdo firmado en ese año, la administración quedó en manos del grupo Angelini hasta el 2007, una decisión que Internacional Paper trata de revertir desde el momento que tomó el control de CHH. El grupo Matte es socio minoritario de Copec. Su presencia viene desde 1986 cuando los grupos Matte y Angelini se disputaron en bolsa la propiedad del conglomerado. En la crisis financiera de los ochenta, la sociedad controlada desde los años setenta por el grupo Cruzat-Larrín, fue salvada de la quiebra por el Estado y más tarde reprivatizada.

Los negocios del holding están básicamente en cinco áreas: combustibles, forestal, electricidad, pesca y servicios. En el sector forestal, lo que se ha buscado es no limitarse a la producción de celulosa realizando inversiones en otras actividades relacionadas como la explotación de los rollizos y la madera aserrada. En el sector de la celulosa tiene el liderazgo a nivel nacional con Celco, la mayor empresa del sector.

Sus proyectos de nuevas plantas de celulosa han levantado una gran resistencia por razones medioambientales. Uno de esos proyectos es el complejo forestal e industrial Itata, con una inversión de US\$ 1.400 millones en la comuna de Ranquil, provincia de Ñuble. El proyecto incluye la construcción de una planta con capacidad para producir 550.000 toneladas anuales de celulosa kraft blanqueda de pino radiata y eucaliptus, El complejo contempla sub proyectos como una planta de trozados de capacidad de un 1.200.000 metros cúbicos anuales; un aserradero con una producción de 400.000 metros cúbicos anuales de madera; una planta de remanufactura de 80.000 metros cúbicos anuales; una planta de tratamiento de residuos industriales líquidos y otra de residuos sólidos.

El segundo proyecto es la construcción de una planta en Valdivia, la cual produciría otras 550 mil toneladas anuales de pulpa de celulosa. Sin embargo dicho proyecto - que implica una inversión de mil millones de dólares- se postergó por la crisis económica y el alto valor de los créditos. La iniciativa también ha sido cuestionada por razones medioambientales.

En la producción de harina y aceite de pescado - a través de Copec y también directamente como grupo - igualmente tiene el liderazgo a través del Consorcio Pesquero del Norte.

Se mantiene, por lo tanto, como el mayor grupo del país en dos rubros de exportación que fueron fuertemente golpeados por la crisis de fines de la década de los noventa, lo cual le llevó a diversificarse, fortaleciendo en particular su incidencia en el sector eléctrico, donde ya estaba presente por medio de Empresa Eléctrica Guacolda, Saesa, Frontel, el Sistema de Transmisión y la Empresa de Energía del Río Negro de Argentina. Su principal proyecto en este sector fue transformarse en el mayor accionista individual de Gener, la segunda generadora de electricidad del país, con aproximadamente un 20% de su capital accionario.

Copec y Gener han desarrollado proyectos conjuntos como la central eléctrica Guacolda (de la cual el conglomerado Copec posee el 25% del capital social) y Metrogas (en donde tiene una participación de 22,5%). Se ha especulado insistentemente en que Gener sería finalmente traspasada a capitales transnacionales. El grupo Angelini permanentemente ha sostenido que Gener constituye una inversión de largo plazo. "Nosotros - ha manifestado el presidente de Copec, Felipe Lamarca - consideramos siempre que Gener era una inversión estratégica. Por esa razón entramos a la compañía. Nuestra idea es defender y mantener nuestra posición y hacerla crecer en el futuro como una empresa chilena que crece en el país y el resto de Latinoamérica" (3/3/99). Gener tiene la particularidad de contar con una alta presencia accionaria de las AFP.

En los últimos meses de 1998, Edelaysén, empresa monopólica en el sector eléctrico de la XI Región, zona del país de un gran potencial a futuro, fue licitada en beneficio de Saesa, filial de Copec. Con Edelaysén, Saesa se encontrará presente directamente, o a través de su filial Frontel, en el negocio eléctrico entre la VIII y la XI Región. En noviembre de 1999, la filial de Copec adquirió

la Compañía Eléctrica Osorno, distribuidora de energía eléctrica en la X Región. Saesa controla, además, la distribuidora eléctrica de Río Negro, Edersa. La filial de Copec tiene como objetivo transformarse, como señaló su gerente general, Jorge Brahm, "en la principal empresa de distribución eléctrica del Sur" (5/11/98). Los procesos de privatización han generado fuertes poderes monopólicos u oligopólicos en el sector eléctrico a nivel nacional y regional.

Copec posee una participación de 22,5% en el capital accionario de Metrogas. Penetró, además, en el negocio de la distribución del gas natural en la V Región para luego retirarse. Al finalizar 1998, su filial Abastible puso fin a su participación en la distribuidora de gas natural Energas, mediante la venta a su socio, Chilquinta Energía, del 40% de las acciones en un monto equivalente a unos US\$ 17,3 millones.

En el sector agrícola está presente a través de Agrícola Siemel Limitada. La venta de AFP Summa y de la Compañía de Seguros El Roble, donde controlaba 37,2% de las acciones, generó para Inversiones Siemel S.A. un ingreso extraordinario de US\$ 68,8 millones, lo que le permitió fortalecer su patrimonio y actividades. Explota la estancia Baño Nuevo en la Undécima Región, que en sus 43 mil hectáreas produce carne bovina, ovina y lana a través de cerca de 45 mil cabezas de ganado. Es una de las mayores explotaciones agrícolas del país. La Hacienda Rupanco en la Décima Región, en cuya propiedad se encuentra la familia Abumohor, tiene una extensión de cerca de 47 mil hectáreas y es considerada la más grande. Otra de las explotaciones agrícolas es el fundo El Parrón, en la comuna de Buin, donde Siemel maneja 196 hectáreas de riego y 180 hectáreas plantadas de frutales. Al mismo tiempo, en la Región Metropolitana posee un packing frigorífico con capacidad para procesar 1,2 millones de cajas anuales, que se extiende en una superficie total de terreno de 94.500 metros cuadrados. En 1997, la firma puso fin a sus actividades exportadoras y entregó las instalaciones en arriendo.

Inversiones Siemel igualmente controla las empresas de seguros en Chile y Argentina. Compañía de Seguros Generales Cruz del Sur S.A., donde posee un 99,99% del capital accionario, es la mayor del país en este campo del negocio de seguros. En cambio, en junio de 1998 el grupo se retiró de la administración de fondos de pensiones al vender su participación de 37,2% en Summa, así como en la Compañía de Seguros El Roble, vinculada a la AFP.

Puso igualmente fin a sus inversiones mineras. Vendió su participación en la aurífera Can Can en US\$ 3 millones a la empresa Placer Dome Latin y el 45% que poseía de la mina de carbón Pecket, ubicada en la zona de Magallanes, a Carbonífera San Pedro de Catamutún, de la cual es dueña en 49% la norteamericana Artic Fox. El otro porcentaje pertenece a la familia Gantz.

Copec es la principal empresa distribuidora de combustibles.

Holding Chilquinta y Entel.

Entre las sociedades anónimas abiertas con patrimonios superiores a los \$ 300.000 millones figuran - además de las controladas por los grupos Luksic, Matte y Angelini - Soquimich, Entel, Embotelladora Andina, Banco de Chile y Falabella.

En Entel - que por patrimonio es la segunda empresa de telecomunicaciones del país, detrás de CTC- existe un pacto controlador suscrito entre la italiana Olivetti y el holding nacional Chilquinta. En abril de 1999, este pacto nominó seis de nueve directores, uno de ellos en representación del grupo Matte, que posee cerca de un 4% de Entel y es accionista de Chilquinta. Otro director fue nominado por el pacto ya mencionado suscrito entre el grupo Luksic y la coreana Samsung. El ex senador Sebastián Piñera fue elegido, a su vez, con los votos de sus empresas, del grupo financiero Penta (accionista mayoritario del Banco de Chile y de la AFP Cuprum) y una serie de accionistas minoritarios. El noveno integrante designado fue Enrique Seguel, quien tuvo el respaldo de los directorios de las AFP. Enrique Seguel fue presidente del Banco Central en los años de dictadura.

El pacto controlador fue suscrito por Stet International, filial de Telecom Italia. Pero, en el curso de 1999, en el marco de un acelerado proceso de fusiones y adquisiciones a nivel mundial, Olivetti adquirió a través de una oferta hostil el 51,02% de Telecom. Olivetti derrotó a Deutsche Telekom, la telefónica estatal alemana, que también pretendió absorber a Telecom Italia, a través de un canje de acciones valorado en US\$ 81.000 millones La adquisición se efectuó a través de una compra de acciones por el equivalente de US\$ 65.000 millones. En América Latina, Telecom Italia tenía presencia al momento de su adquisición en cinco operadores de telefonía fija (Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba y Chile) y en cuatro compañías de telefonía inalámbrica (todas ellas en Brasil).

Cuadro n° 19: Entel: estructura accionaria
(En porcentajes del total. Al 30/11/99)

Accionista	%	Controlada por:
Stet International	22,86	Olivetti (Italia)
Chilquinta	22,86	Grupos Fernández León y Hurtado Vicuña
Inversiones Hidrosur Ltda.	8,30	Grupo Luksic
Samsung Chile Holding Ltda.	5,90	Corea del Sur
Inversiones Bancard Ltda	4,20	Sebastián Piñera

Chilquinta tiene como accionistas mayoritarios a los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña. El holding, en sus inicios, era una empresa de distribución eléctrica en la V Región, nacida de la división, en los años de dictadura, de Chilectra, para posibilitar su privatización. Dejó la distribución eléctrica al vender Enerquinta, quedando con presencia en el área de las telecomunicaciones (Entel) y sanitaria (Aguasquinta y Aguasdécima). Tiene también negocios inmobiliarios, con Inmobiliaria El Almendral (99,99% del capital accionario).

Cuadro n° 20: Chilquinta: Estructura accionaria
(En porcentajes del total)

Accionista	%	Accionista	%
Grupo Fernández León	17,0	Grupo Matte	7,0
Grupo Hurtado Vicuña	10,0	Grupo Gianoli	7,2

Ambos grupos tienen el control del Consorcio Nacional de Seguros de Vida y a través de esta empresa se incorporaron al pacto de accionistas controlador del Banco Chile. La mayoría accionaria de la empresa aseguradora (99,4%) la tienen a través del Consorcio Financiero, constituida por Banvida, controlada por el grupo Fernández León y José Antonio Gálmez, y P&S, perteneciente al grupo Hurtado Vicuña. El Consorcio Financiero posee además el 99,9% de Vitalis Compañía de Seguros de Vida.

En 1997, se inició el proceso de adquisición de la empresa aseguradora cuando Banmédica (grupo Fernández León) y la entonces Cruz Blanca Previsión y Seguros (nombre original antes de que el grupo Hurtado Vicuña vendiera la marca y el área salud a Aetna) compraron en partes iguales un 50% de participación al Bankers Trust en US\$ 220 millones. Posteriormente, ya en 1999, compraron a la institución norteamericana el restante 50 % del Consorcio Nacional en US\$ 153 millones. Esta posibilidad se abrió al fusionarse el Bankers con el Deutsche, que no contempla entre sus planes el rubro de los seguros en Chile y al disponer los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña de los recursos obtenidos con la venta de Enerquinta al consorcio norteamericano constituido por Sempra Energy y el Public Service Enterprise Group (PSEG) en US\$ 560 millones.

En Aguasquinta S.A., que posee la concesión sanitaria del litoral sur de la V Región, y Aguasdécima S.A., donde posee el 51% del capital accionario, se encuentra asociada con la española Aguas de Barcelona, filial a su vez de la francesa Suez Lyonnaise.

En 1991 creó Inmobiliaria El Almendral que actúa en dos áreas específicas: el desarrollo de proyectos para la matriz y planes inmobiliarios para estratos económicos medio y medio alto. Fuera del país, los esfuerzos inmobiliarios de Chilquinta se han concentrado en Argentina, donde realizaron un proyecto de condominio privado en la zona de Pilar, en un terreno de 200 hectáreas.

El grupo Fernández León.

Eduardo Fernández León entró a las actividades empresariales con la fábrica de helados Chamonix y negocios inmobiliarios. Trabajó para el grupo conocido en la década de los sesenta como "los pirañas", conformado por Javier Vial, Fernando Larraín y Ricardo Claro, en el área financiera e inmobiliaria. Luego se incorporó al Conglomerado Forestal (antecesor del grupo Cruzat-Larraín), donde Luis Alberto Fernández, su padre, ya era socio.

El propio Fernández León constata que se desarrolló en el mundo de los negocios junto con Manuel Cruzat, del cual fue compañero de estudios desde las preparatorias hasta la universidad. Posteriormente trabajaron juntos en el grupo "los pirañas", en donde Manuel Cruzat se hizo cargo del departamento de estudios y de los nuevos proyectos. Actuando junto a Cruzat y Javier Vial fue director y gerente de Minera Pudahuel. En 1981, se desligó del grupo Cruzat-Larraín inmediatamente antes de su derrumbe. Ingresó a Elecmetal, donde se encontraba otro viejo conocido, Ricardo Claro. En 1986 vendió su participación accionaria en éste grupo al propio Claro.

Estando en Elecmetal comenzó a adquirir acciones de Chilquinta (en ese tiempo denominada Chilectra Quinta Región), aprovechando su proceso de privatización, donde se reencontró con los Hurtado Vicuña - a quienes conoció en el Conglomerado Forestal- , y con los cuales le ligan en la actualidad muchos proyectos conjuntos. Desde Chilquinta ingresaron al rubro de las telecomunicaciones con la compra de acciones de Entel en 1995, y al sector sanitario, con una posición también de control en Aguas Quinta y Aguas Décima.

En un proceso de diversificación, incorporó en su cartera de empresas primero a Banmédica, una de las isapres más importante del país, dueña a su vez de las clínicas Santa María (99% de su propiedad), Dávila (99,99%), Alameda (70%), Avansalud (50%), Iquique (13,08%) y Banmédica Emergencia Móvil (75,19%), y más tarde al Consorcio Nacional de Seguros Vida. Banmédica participa en Argentina en Previar S.A. (39,4% de su propiedad) y en Salud Colmena S.A. (33,17%).

En el Consorcio Nacional de Seguros de Vida (CNS), en vez de ir solo, se asoció con José Antonio Garcés (uno de los socios de Embotelladora Andina) a través de Banvida, lo que redundó en que él se quedara con el 25% del Consorcio, el otro cuarto esté en manos de Garcés y la mitad restante en poder de los Hurtado Vicuña. En diciembre de 1998 Banvida fue creada por Banmédica, como empresa orientada a la gestión en el área de los seguros e inmobiliarios. De manera inusual, Eduardo Fernández se incorporó al directorio del Consorcio Nacional, representación que deja habitualmente a Gonzalo Ibáñez o a su cuñado Johnny Mac Auliffe en las distintas sociedades donde participa. A través del CNS, ingresó al pacto controlador del Banco de Chile.

En 1999, en conjunto con el grupo Hurtado Vicuña conformaron el Consorcio Financiero. El holding es controlado en partes iguales por el grupo Hurtado Vicuña y Banvida.

Pero la verdadera pasión, su veta principal -como él mismo Fernández León la define (12/7/99) -, está en el ámbito inmobiliario, actividad que comenzó hace treinta años en Vitacura. Casas y edificios en Providencia y, en particular, en el sector de El Golf, la gran urbanización de San Carlos de Apoquindo, y vastos sectores de La Dehesa, forman parte de sus negocios. Posteriormente, la urbanización de lujo de Las Brisas de Santo Domingo y Las Brisas de Chicureo, con parcelas de 5.000 metros cuadrados en Colina, concentran sus esfuerzo, así como los proyectos inmobiliarios en Buenos Aires, entre los cuales destaca Ayres del Pilar. Entre sus empresas del sector figuran Inmobiliaria FFV, Inmobiliaria Cordillera Inmobiliaria e Inversiones Alameda S.A. (99,98% de la propiedad), Constructora Inmobiliaria Magapoq S.A. (99,9%) e Inmobiliaria Manquehue Ltda. (99%).

Ideológicamente pertenece al Opus Dei. Ello lo lleva a entregar un considerable respaldo económico a la Universidad de Los Andes.

Los megaproyectos inmobiliarios de Chicureo

Eduardo Fernández León es uno de los empresarios que se encuentran detrás de los proyectos inmobiliarios de Chicureo, zona colindante con Colina al norte de Santiago, a través de su inmobiliaria FFV. Su primera iniciativa fue Las Brisas, una parcelación alrededor de una cancha de golf, en donde actuó asociado con Empresas Penta. Y siguió con 180 hectáreas colindantes, en un segundo proyecto denominado Ayres de Colina.

Entre 1992 y 1998, el valor de los terrenos en Chicureo subió en casi siete veces, de 0,14 UF el metro cuadrado a 0,93 UF, por tanto ha multiplicado las inversiones efectuadas. Un gran impulso se produjo con la idea de las Zonas de Desarrollo Urbano Condicionado (Zoduc), que busca la creación de ciudades satélites a Santiago, que permite una mayor densidad de habitantes por hectárea. Los terrenos pasan así de ser destinados de parcelas de agrado a viviendas habitacionales. Cuatro proyectos de Zoduc se encuentran en marcha.

El mayor proyecto en proceso de aprobación es precisamente Ciudad de Chicureo, de 1.300 hectáreas, de las cuales 200 se destinarán también a una cancha de golf. Detrás de esta iniciativa se encuentran Inmobiliaria Manquehue del grupo Rabat (que ya desarrolló en la zona un condominio denominado Polo Manquehue), el grupo Menéndez Ross, Inmobiliaria Chimemán (formada por Patricio Guzmán y Mauricio Olivares), Inmobiliaria Hispano Chilena (familia Labra) y Julio Antonio Bouchón - con inversiones en el sector vitivinícola -, que formaron Chicureo S.A. En la ciudad podrán vivir unas 70.000 personas. El grupo Rabat es el que tiene más terrenos en la región, incluyendo 2.000 hectáreas que unen Chicureo con La Dehesa.

Inmobiliaria Manquehue impulsó en la década de los noventa una gran cartera de proyectos. Tras la urbanización del barrio Santa María de Manquehue, la oferta a los segmentos más altos se concretó con El Golf de Manquehue (La Dehesa) y Santa María del Mar, conjunto de segunda vivienda ubicado en Rocas de Santo Domingo, con una oferta compuesta de loteos y departamentos. Luego vino el megaproyecto Valle Lo Campino, situado en Quilicura conjuntamente con la familia Guzmán Lyon, dueños de los terrenos, en donde Manquehue participa con el 20% del capital. El grupo Rabat también tiene negocios en el área de las telecomunicaciones, en donde se fusionó en telefonía básica con Metrogas, y en el sector vitivinícola, a través de la Viña Manquehue.

Le sigue en magnitud Santa Elena, de 1.100 hectáreas. Proyecto impulsado por Patricio Abalos, ex accionista de Los Parques e Isacruz. Santa Elena ya cuenta con su propia empresa de agua potable, Aguas de Colina. Parques S.A., de la cual era socio Patricio Abalos, administradora del grupo de Cementerios Parque del Recuerdo, vendió a fines de 1998 a la estadounidense Service Corporation International (SCI) la totalidad de los activos que estaban bajo su alero. Estos incluían los cementerios Parque del Recuerdo, Parque Padre Hurtado, Parque Cordillera, la participación mayoritaria de dos cementerios ubicados en Montevideo, y la compañía Prever, que proporciona servicios de asesoría ante el deceso de una persona. El total de superficie de los parques sumaba al momento del traspaso alrededor de 120 hectáreas. SCI es la mayor empresa de cementerios a nivel mundial y con esta transacción añadió tres establecimientos más con ingresos por unos US\$ 30 millones anuales a su grupo de operaciones internacionales.

La tercera Zoduc en tamaño es Pan de Azúcar, de 800 hectáreas, que incluye una zona de preservación ecológica, con una inversión estimada en US\$ 500 millones. En este proyecto participa la familia Harseim, que fuesen propietarios de la fábrica de explosivos y cartuchos de caza Tek Herseim, la cual fue traspasada a la transnacional Dyno Nobel, el mayor productor mundial en el rubro. En 1992, los hermanos Harseim ingresaron al negocio inmobiliario y hotelero con el hotel Santiago Park Plaza. Al cerrar 1999, poseían además el Park Hotel Calama, el Park Inn Santiago y la administración de un park hotel en la comuna Providencia. En 1997, se adjudicaron los terrenos del ex cine El Golf, en unos US\$ 10 millones, en donde se proyecta una inversión de US\$ 40 millones.

Cierra el listado, El Chamisero, iniciativa de 512 hectáreas, impulsado por el grupo Ecsa, que constituyen el ex ministro de Hacienda de Pinochet, Sergio de Castro, Juan Carlos Latorre y Sergio Reiss. Ecsa tiene en la zona, además, un 40% de la parcelación El Algarrobal creada a partir de un fundo agrícola que vendiese Angelini.

Ecsa se constituyó a mediados de la década de los años ochenta, en el período de dictadura, al adquirir la industria metalúrgica Cintac. Es el grupo de mayor presencia en el país en el rubro de perfiles y tubos de acero. Es dueño de Tubos Argentinos y de Tupemesa en Perú. En el área de las comunicaciones posee el consorcio periodístico Copesa. En Argentina, controla el Banco Trasandino en conjunto con Inversiones Norte Sur, los accionistas mayoritarios del Banco del Desarrollo. Tiene intereses, además, en el sector agroindustrial y de concesiones.

Los pasos del grupo Said.

El grupo Said tiene una estructura familiar. José es reconocido como la figura principal del grupo, habiendo encabezado sus negocios bancarios. Su primo Jaime se concentró preferentemente en el área no financiera. Y el tío de ambos, Domingo, tiene una gran influencia por ser el de más edad. Maneja dos grandes conglomerados: Embotelladora Andina y Parque Arauco, al contraerse sus actividades en el sector bancario. En 1997, la revista Forbes lo ubicó entre uno de los grupos más ricos latinoamericanos. Posee fuertes relaciones con capitales transnacionales. En Andina está asociado desde septiembre de 1996 con Coca Cola; en los negocios inmobiliarios desde 1994 tiene sociedades con fondos de inversiones pertenecientes a George Soros; y en el Bhif se transformó en socio minoritario del Bilbao Vizcaya Argentaria. Tiene igualmente socios nacionales importantes. En Andina, los primos José y Jaime Said comparten porcentajes iguales de participación con José Antonio Garcés y Alberto Hurtado.

La principal empresa del grupo Said es Embotelladora Andina que tiene como negocio la fabricación, embotellado y comercialización de bebidas y alimentos en general. Su control lo desarrolla desde Inversiones Freire, donde se encuentran asociados José y Jaime Said, José Antonio Garcés y Alberto Hurtado. Se dedica principalmente a la producción y distribución de productos Coca-Cola en la Región Metropolitana y en las provincias de San Antonio y Cachapoal. Además, tiene inversiones en Brasil y en las provincias argentinas de Rosario y Mendoza. Las crisis brasileña y argentina, y particularmente la devaluación del real durante 1999, afectaron sus negocios. En 1998, los ingresos de explotación provenientes de Brasil representaron alrededor de 25% de su total consolidado.

En agosto de 1999, se expandió en Brasil al suscribir una carta de intenciones para comprar la embotelladora Perma, en US\$ 108 millones, aprovechando el proceso de reducción de distribuidores acordado por Coca Cola en dicho país. Embotelladora Perma cuenta con la franquicia de Coca Cola para producir, vender y distribuir productos de Coca Cola Company en Niteroi, Vitoria y Governador, en los que en total viven casi nueve millones de personas. Su área de distribución es contigua a la en que opera la embotelladora Rio de Janeiro Refrescos, por lo cual se prevé la posibilidad de fusionar ambas empresas. Con la adquisición de Perma, las ventas de Andina en Brasil se estima crecerán desde 70 millones a 120 millones de cajas anuales. El grupo Said es uno de los más grandes distribuidores latinoamericanos de Coca Cola.

A fines de 1998, Embotelladora Andina recompró acciones y tomó el control del 100% de Vital, adquiriendo el 49% que poseía Coca Cola. Sin embargo, la implementación estratégica y comercial de Vital estará en manos de Coca Cola (en agua mineral) y de su filial Minute Maid (en el área de jugos). Vital cuenta con una planta de agua mineral en Rengo y otra de jugos y néctares en Santiago. Minute Maid compite a nivel mundial con Tropicana, división de jugos de Pepsi Co. Desde Chile, Minute Maid liderará el desarrollo del área de jugos de Coca Cola en toda América Latina. En el país, sus principales competidores son los consorcios transnacionales Soprole y Parmalat y el grupo Larraín, que se asoció en este campo con los Luksic. En lo que respecta al negocio de agua mineral, Vital compite con las marcas de CCU (Cachantún y Porvenir), las cuales en su conjunto manejan cerca del 60 % de este mercado.

Su segundo conglomerado es Parque Arauco, con presencia en Chile y Argentina. Esta empresa, formada en 1979, es propietaria de dos centros comerciales en Santiago y uno en Viña del Mar. En Argentina, su accionar se materializa a través de la sociedad establecida en 1994 con Inversiones y Representaciones S. A, Irsa (de George Soros) en la Sociedad Anónima Mercado de Abasto Proveedor (Samap). Durante 1998 logró ventas por US\$ 1.200 millones, muy superiores a las alcanzadas en Chile. Tiene la propiedad de una decena de centros comerciales, como Alto Palermo, Alto Avellaneda, Paseo Alcorta, Buenos Aires Design, Mercado de Abastos, Nueva Noa (Salta), Mendoza Plaza y Patio Bulrich.

"En Argentina - ha señalado su gerente general, Jorge Spencer - somos los claros dominadores, con 43% de las ventas globales de los centros comerciales en el Gran Buenos Aires. Si ello se reduce a la capital federal - agregó -, la participación llega a 68%" (31/8/99). En 1999, por la crisis económica argentina las ventas se redujeron. La presencia en el vecino país crecerá con la construcción de nuevos malls en las ciudades de Rosario y Neuquén y en Caballito, en las afueras de Buenos Aires.

Alto Palermo tiene mayoría accionaria de Irsa, sociedad de inversiones del financista de origen húngaro radicado en EE.UU., George Soros. En América Latina, Irsa llegó a manejar inversiones por US\$ 1.200 millones, de las cuales US\$ 550 millones se encontraban en Argentina. A mediados de 1999, Soros inició un proceso gradual de retirada del vecino país. Hasta fines de 1999, Irsa era también socio minoritario de Parque Arauco, con un 3,2% de participación, de la cual se retiró. Sus acciones fueron adquiridas directamente por la sociedad inmobiliaria.

Cuadro n° 21: Alto Palermo S.A.: Estructura de propiedad

(En porcentajes de participación accionaria)

	%		%
Irsa (Soros)	49,9	Goldman Sachs (EE.UU.)	8,0
Parque Arauco (Said)	35,0		

En Chile, la presencia de mercado de Parque Arauco la cifra en 24%. Su principal proyecto de expansión fue levantar el mall Marina Arauco, de Viña del Mar, en conjunto con la multitienda Ripley (grupo Calderón) y Almacenes Paris (grupo Gálmez). Los tres socios participan en partes iguales, con una inversión de US\$ 110 millones; un tercio de los cuales será aportado por recursos propios y los otros dos con crédito bancario.

Los Said poseen aproximadamente un 30% del capital accionario de Parque Arauco. Un porcentaje similar se encuentra en poder de inversionistas institucionales, principalmente a través del mecanismo de los ADR. El grupo Abumohor posee un 10%.

Parque Arauco enfrenta un conflicto con sus locatorios que reclaman por el alto cobro de arriendos, lo cual condujo a la Asociación de Operadores Comerciales (Asoc) a emprender acciones en su contra. Según las cifras proporcionadas por la Asoc, los costos totales que implica tener un local en Parque Arauco han ido en aumento, hasta llegar a niveles que superan ampliamente los que existen en centros comerciales de México, Estados Unidos y Canadá, donde los pagos no superan el 10% de las ventas totales de cada local. En 1996, según Asoc, por concepto de arriendo, gastos comunes y fondos de promoción, cada locatario debía pagar un monto equivalente al 16,93% de sus ventas, porcentaje que en 1997 aumentó a 18,82%, en 1998 a 20,45% y que el primer semestre de 1999 llegó a 22,98%. "Esta situación ha significado - afirma la Asoc - el cierre de un sin número de empresas..." (3/9/99).

A mediados de 1999, el grupo Said, a través de Inversiones del Pacífico, se asoció en partes iguales con la firma franco-canadiense La Générales de Services Santé N.A. Inc.. Crearon la compañía General de Salud Chile S.A., tomando el control de la Clínica Reñaca, el establecimiento más grande de salud privado de la Quinta Región. Los Said ya participaban en la propiedad de la clínica a través de Inversiones del Pacífico. Para la empresa franco-canadiense constituyó su primera incursión en Chile.

Générales de Services Santé fue creada en 1993, transformándose en uno de los principales operadores en salud privada de Canadá. Desde 1996 ingresó a América Latina. Es una filial de la Compagnie Générales de Santé, primer operador mundial fuera de Estados Unidos en cuidados y servicios hospitalarios. Atiende anualmente cerca de 500.000 pacientes con una capacidad de 13 mil camas. Tiene 12 mil empleados y trabaja con más de 5 mil médicos.

En cambio, en 1998 redujo significativamente su presencia en el sector bancario al traspasarse el control del Banco Bhif al español Bilbao Vizcaya Argentaria. El consorcio español adquirió la mayoría accionaria y suscribió un pacto con quienes tenían su control hasta entonces, los grupos Said, Massú y Sumar. José Said permaneció como presidente. De igual modo, en el Banco

Boliviano Americano, que también era controlado por los Said y la familia Massú, se vendió la cartera y depósitos al Banco de Crédito de Bolivia, luego de ser intervenido en el curso de 1999.

El holding Falabella

En agosto de 1998 Falabella tomó la forma de un holding, con el fin de darle más fuerza al negocio principal de la empresa - la tienda por departamentos - y de la cual se desprendieron otras áreas como seguros y turismo. El holding nació con dos divisiones: CMR Falabella (de la cual dependen el área de seguros, banca y turismo), y la tienda por departamento y fábricas. Como todas las empresas comerciales, Falabella vio disminuídas sus ventas con la crisis de fines de los noventa. Su táctica para capear el ajuste económico - al igual que las empresas de la competencia - fueron las liquidaciones, que buscaron aumentar el volumen de las ventas en perjuicio del precio. Desde luego, este accionar golpeó a las empresas de menor tamaño que se vieron desplazadas.

En total, Falabella posee 20 establecimientos en Chile y nueve en el exterior (Perú y Argentina). A Perú ingresó en 1995 con la compra de los Grandes Almacenes Saga. En septiembre de 1998 inauguró un nuevo local en el centro de Lima, con una inversión de US\$ 15 millones. En Argentina, donde ingresó en 1993, tiene locales en Buenos Aires, San Juan, Mendoza, Córdoba y Rosario. La tienda en Buenos Aires fue inaugurada en marzo de 1999, con una inversión ascendente a US\$ 30 millones.

Falabella es la cadena de tiendas por departamentos más activa en la diversificación de sus actividades. Primero, con una agencia de turismo desde 1997 - donde se pueden comprar pasajes con la tarjeta CMR, con un plazo de hasta 36 meses, similar al que otorgan los bancos - y una corredora de seguros, iniciativa que luego siguieron Almacenes París, Ripley e Hites. Más tarde, con la apertura de un banco y, finalmente, con la adquisición del 10,2% de Farmacias Ahumada y el acuerdo de llegar a una participación del 20% de la propiedad.

Paralelamente, la cadena farmacéutica amplió su capital con el propósito de permitir a Falabella y Latin Health Fund suscribir el 20% y 6,7% de su capital social. Por su parte, la importancia de la inserción en Farmacias Ahumada del fondo de inversión norteamericano, dedicado exclusivamente a invertir en empresas del sector salud en Latinoamérica, está en que ambas empresas suscribieron una alianza estratégica para su expansión internacional, tanto para fortalecer la operación de Boticas Fasa en Perú, como para abordar nuevos mercados en la región.

De igual manera, Falabella estableció un acuerdo con la norteamericana Home Depot para comercializar artículos de construcción y para el hogar. En este proyecto, Falabella participa con un 33 % de la inversión a realizarse en Chile a través de su filial Casa & Hogar. En todas estas actividades busca ampliar el campo de uso de la tarjeta CMR. Los acuerdos con Farmacia Ahumada y Home Depot permiten a los poseedores de tarjetas CMR acceder a créditos en estos negocios. La asociación con Farmacias Ahumada establece también la comercialización de algunos productos de tocador y de cuidado personal de la marca Fasa - perteneciente a Farmacias Ahumada - en las tiendas de Falabella.

En 1998, Falabella adquirió las marcas de Textil Viña, para luego formar la sociedad Manufacturas Textil Viña Limitada, con el objetivo de confeccionar y distribuir prendas de vestir.

La idea fue aprovechar la marca Texviña para vender prendas de su propia elaboración. En 1999 dio un nuevo paso en la misma dirección, al vender el 50% de Textil Viña a una de las principales empresas mundiales del rubro textil hoga, la norteamericana Spring Industries. Ambos socios crearon Spring South America, con el fin de fabricar, comercializar y distribuir productos textiles para el hogar en Sudamérica. Comercializarán tanto productos de procedencia norteamericana como de manufactura nacional, los que se colocarán en Chile y desde aquí se exportarán a Argentina y Perú. Spring Industries tiene experiencia de más de 125 años en el rubro. Fue fundada en Carolina del Sur. Cuenta con 44 fábricas en Estados Unidos, México y Canadá, facturando anualmente más de US\$ 2.200 millones.

Finalmente, al negocio bancario ingresó con la adquisición del ING Bank en \$ 12.800 millones. En Perú, cuenta con una financiera denominada CMR.

El presidente de su directorio es Reinaldo Solari, nominado también director en el Banco de Chile. Otro de los directores, Juan Cúneo, fue nominado igualmente en el directorio del Banco de Chile. La inversión accionaria de Cúneo en esta institución financiera es personal y no de Falabella. Posee alrededor de la sexta parte de la propiedad del holding y es su vicepresidente ejecutivo. Además, preside el Hipódromo Chile y creó la Viña Casas del Bosque en la Zona del Valle de Casablanca. Entre los miembros del directorio figura el ex ministro de Hacienda de Pinochet, Hernán Büchi.

En las tiendas de departamentos, el negocio principal de Falabella, el proceso de concentración condujo a que la empresa norteamericana J.C. Penney se viese forzada en septiembre a abandonar el país, vendiendo la totalidad de sus activos a Almacenes París. En este sector, en una tendencia diferente a la general, los capitales extranjeros han fracasado en sus intentos de penetrar a la economía chilena. Penney fue la tercera tienda por departamentos extranjera que debió renunciar a estos propósitos. En la década de los ochenta corrieron la misma suerte la estadounidense Sears y la brasileña Muricy. Penney había llegado a Chile recién en 1995.

Sin duda, estos fracasos se explican por la fuerza alcanzada por las multitiendas de capitales nacionales, entre las cuales, además de Falabella, destacan Almacenes París y Ripley. Estas cadenas nacionales han desarrollado instrumentos para obtener una presencia significativa en el mercado, entre los que destacan sus mecanismos financieros, particularmente las tarjetas de crédito. Paralelamente, el fracaso de Penney se vio profundizado en el contexto recesivo que entró la economía chilena, que endureció la competencia sectorial, produciéndose liquidaciones casi en forma permanente.

Almacenes París también llegó a una alianza estratégica con una empresa del sector farmacéutico: Cruz Verde. A diferencia de Falabella no ingresó a la propiedad, sino que permite el uso de sus dos millones de tarjetas de crédito para hacer adquisiciones en los locales de la empresa asociada. Es decir, Almacenes París, en esta operación, actúa exclusivamente como una empresa financiera.

B.- CAMBIO EN SECTORES ESTRATÉGICO CHILENA

Copec y la transnacionalización en el mercado de los combustibles

Copec es la sociedad anónima abierta de mayor patrimonio. Se trata del mayor conglomerado nacional, con presencia en variados sectores de la economía. Su inversión consolidada, al finalizar 1998, se concentraba en un 35,5% en el sector forestal, un 33,4% en el eléctrico, un 26,4% en el de los combustibles y un 4,1% en el pesquero. Entre sus filiales se encuentra Celulosa Arauco y Constitución (Celco) que figuraba en septiembre de 1999 en el segundo lugar en el listado de las empresas de mayores patrimonios.

Cuadro n° 22: Copec: Inversiones consolidadas por sectores
(Fuente: Memoria 1998. En porcentajes de las inversiones totales)

Sector	%	Sector	%
Forestal	35,5	Combustibles	26,4
Eléctrico	33,4	Pesquero	4,1

La cabeza del holding, Copec, participa directamente en el mercado de los combustibles, en el cual tiene una posición de liderazgo, con más de 600 estaciones de servicios. En 1998, en conjunto con Apex, concentraron un 50% de la comercialización de combustibles líquidos. Copec, por sí sola, registró un 45,8% de las ventas, porcentaje inferior al 48,7% alcanzado el año anterior. A septiembre de 1999, dicho porcentaje se había elevado a 51,9%. Este incremento se explica principalmente por la mayor demanda de empresas generadoras termoeléctricas y la absorción de Petroleum S.A., que comprende clientes industriales y de red de estaciones de servicio Apex. En segundo lugar, en 1998, se ubicó la transnacional angloholandesa Shell, con un 24,9% de participación. Y a continuación Esso, propiedad de la norteamericana Exxon, con 19,9%.

Cuadro n° 23: Mercado de los combustibles 1998
(En porcentajes de participación sobre el total)

Empresa	%	Controlada por:
Copec	45,8	Grupo Angelini, Int. Paper (EE.UU.)
Shell	24,9	Shell (angloholandesa)
Esso	19,9	Exxon (EE.UU.)
Apex	4,2	Copec (Angelini, Int. Paper)
YPF	3,9	Repsol* (España)

* Repsol controla YPF desde 1999.

Al finalizar la década la posición dominante de Copec en el mercado chileno de los combustibles se debilitó como consecuencia de la ola de fusiones y adquisiciones en el sector a nivel mundial, que alcanzaron a América del Sur. Las grandes empresas se unen para reducir costos, lo que fue estimulado en un momento por la fuerte reducción en el precio del petróleo antes que se produjese la acción combinada iniciada en abril de 1999 de los países de la OPEP y otras naciones productoras para reducir su oferta global y que condujo a la recuperación de la cotización.

La primera manifestación de la nueva situación se produjo a fines de 1998 cuando Exxon llegó a un acuerdo para adquirir Mobil, en una transacción valorada en unos US\$ 80.000 millones, operación aprobada por la Comisión Federal de Comercio de EE.UU. un año después. Exxon Mobil pasó a ser la mayor empresa petrolera cotizada en bolsa, con un valor de mercado al finalizar noviembre de 1999 de US\$ 275.000 millones, superior a los US\$ 205.000 millones del grupo anglo-holandés Royal Dutch/Shell. Exxon y Mobil tenían independientemente una gran presencia en América Latina.

A nivel nacional, Esso (la cara chilena de Exxon en el negocio de los combustibles) es el tercer participante en los mercados de combustibles y lubricantes y el principal abastecedor de crudo para la aviación, actividad que se estima en unos US\$ 250 millones y donde tiene una presencia de 70%. En Chile, la fusión tuvo impacto inmediato, dado que Exxon y Mobil eran en ese momento competencia directa en el mercado de los lubricantes, siendo Mobil - vía Copec- la segunda y Esso la tercera empresa por los montos vendidos. La fusión significó que Exxon quedó mundialmente como dueño de la marca Mobil. Como es una constante en nuestro análisis, un acuerdo a nivel mundial modificó el mapa de la propiedad en el país.

La relación Copec-Mobil se remonta a 1978 cuando constituyeron la Compañía de Lubricantes de Chile Ltda. Copec Mobil. Hasta 1996 la firma norteamericana contaba con personal propio y participaba directamente en la distribución y comercialización. Ese año, Copec tomó en sus manos la representación mediante un contrato por 10 años, que vence el 2006. La otra vinculación entre Mobil y Copec está en el rubro de combustibles para la aviación. Paralelamente, Mobil le entrega a la empresa de Angelini asistencia técnica en el área de combustibles: acceso a estudios de mercado e información.

Shell Chile - con una trayectoria de 80 años- efectuó una reestructuración en el plano nacional, que partió detonada por factores internos y terminó siendo parte de los cambios impulsados por la matriz a nivel mundial. En lubricantes, Shell tiene una participación de 38%, seguida por Copec/Mobil, con alrededor de 26%, más atrás vienen Esso, Texaco y más de 20 marcas de productos importados que se comercializan a través de otros canales. Shell tiene dos plantas de lubricantes en territorio nacional, una en Salinas, Quinta Región, y otra en Antofagasta, para el abastecimiento de la gran minería. La fusión de Exxon y Mobil, desde luego, también modificó el cuadro en el mercado de los lubricantes.

Exxon y Shell figuran entre las mayores empresas a nivel mundial. En el ranking de la revista norteamericana Fortune se ubican, por la magnitud de sus ingresos anuales, en el octavo y décimo primer lugar, respectivamente. Su dimensión las convierte en actores protagónicos en cualquier reestructuración sectorial en el país.

Cuadro n° 24: Las mayores empresas del mundo por ingresos
(Fuente: Ranking Fortune 1999. En MMUS\$)

Empresa	Ingresos	Empresa	Ingresos
General Motors (EE.UU.)	161.315,0	Mitsubishi (Japón)	107.184,4
Daimlerchrysler (Alemania)	154.615,0	Exxon (EE.UU.)	100.967,0
Ford Motors (EE.UU.)	144.416,0	General Electric (EE.UU.)	100.469,0
Wal-Mart Stores (EE.UU.)	139.208,0	Toyota Motor (Japón)	99.740,1
Mitsui (Japón)	109.372,9	Shell (angloholandesa)	93.692,0
Itochu (Japón)	108.749,1		

En 1999, se produjo un segundo impacto sobre el mercado nacional cuando la española Repsol adquirió YPF, que produce cerca de la mitad del gas y el petróleo de Argentina y tiene también intereses en Estados Unidos, Brasil, Indonesia, Bolivia, Ecuador y Venezuela, dando de inmediato a conocer un ambicioso plan de inversiones en la región de US\$ 7.000 millones, que otorgó prioridad a su expansión, además del vecino país, en Brasil y Chile. La Oferta de Adquisición de Acciones (OPA) de Repsol que le dio el control de YPF finalizó exitosamente en el mes de junio, dando a conocer el consorcio ibérico que alcanzó una participación de 98,23% en el capital social de la empresa argentina, con lo cual se colocó entre las diez primeras petroleras del mundo, al situarse en el quinto lugar por resultados operativos, en el séptimo por capacidad de refinación - con 1,2 millones de barriles diarios -, en el octavo por reservas de crudo y en el noveno por producción de crudo y gas. Al mismo tiempo, se transformó en la octava empresa mundial por el número de estaciones de venta de combustible (7.134).

Hasta ese momento, la presencia de YPF en Chile se daba sólo en la importación y comercialización de petróleo y derivados, además de participar en la propiedad del Gasoducto del Pacífico y del Oleoducto Trasandino.

En Repsol existe una importante presencia accionaria de otros consorcios españoles radicados en la economía chilena: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Endesa España e Iberdrola. Al finalizar el primer semestre de 1999, la eléctrica Iberdrola adquirió el 3,5% de la petrolera Repsol por unos US\$ 542 millones. Esta adquisición se fundamentó, según el comunicado enviado a los entes reguladores españoles, "en el proceso de creciente cooperación entre ambas compañías", iniciado en enero de 1997 (1/6/99). Con esta adquisición, Iberdrola llegó cerca de la participación que su competidora en el sector eléctrico, Endesa España, poseía en ese momento en la petrolera. Endesa había invertido en enero del mismo año alrededor de US\$ 530 millones en el 3,64% de Repsol, con el fin de apuntalar el acuerdo que tiene suscrito con Gas Natural (controlada por la petrolera) para comprar gas a precio muy competitivo.

Desde la firma del acuerdo estratégico de Iberdrola y Repsol, el 28 de enero de 1997, la petrolera considera a la eléctrica como el socio de referencia en el mercado español, mientras que con Endesa la colaboración se limita al ámbito internacional, sobre todo en latinoamérica. "Creemos que podemos desarrollar con Endesa oportunidades de negocios para generación de electricidad a partir de gas en América Latina", manifestó José María García-Perrote, subdirector de Relaciones con Medios de Comunicación de Repsol. "Podríamos - agregó - desarrollar negocios conjuntos

aprovechando la presencia de Endesa en el sector eléctrico en América Latina y la presencia de Repsol en los sectores de petróleo y gas en la región" (6/5/99). La alianza de las dos compañías cuenta además con el respaldo del Banco Bilbao-Vizcaya Argentaria, que es socio en ambas con el 9,9% en Iberdrola y con el 9,5% en Repsol. El entrecruzamiento accionario de los consorcios españoles es sumamente espeso.

Repsol tenía ya antes de transformarse en mayoritario en YPF inversiones en varios países latinoamericanos y del caribe, con negocios de generación eléctrica y producción, transporte y comercialización de petróleo en Argentina, Venezuela, Perú, Colombia, México, Bolivia, Ecuador y Trinidad y Tobago. En particular en Argentina, además de YPF, Repsol posee el 66% de Astra, Pluspetrol, Mexpetrol y firmas de gas licuado como Algas y Poligás de Luján. También cuenta con el 45,3% de Gas Natural Ban, que distribuye gas en la provincia de Buenos Aires, y en la que Repsol está asociada con Gas Natural de Barcelona. La compañía tiene también una participación en la distribuidora de gas de la capital federal argentina, Metrogas, a través de Astra.

En septiembre de 1999 ingresó al sector petrolero argentino la transnacional estadounidense Chevron Corp., al adquirir al contado Petrolera San Jorge S.A., en una operación estimada en unos US\$ 1.000 millones. San Jorge es la tercera petrolera trasandina en importancia, detrás de Repsol YPF S.A. y la argentina Pérez Companc S.A. El ingreso de Chevron muestra que se desarrolla una competencia entre distintos consorcios transnacionales para incrementar su presencia en el sector de los combustibles del cono sur de América Latina.

En el mismo mes, continuando con la ola de fusiones sectoriales, se anunció - después de una intensa lucha - el acuerdo "amistoso" entre las francesas TotalFina S.A. y Elf Aquitaine, que las transforma en la cuarta empresa a nivel mundial, detrás de Exxon Mobil, Royal Dutch Shell y BP-Amorco-Arco. El acuerdo se produjo luego que TotalFina "amistosamente" elevase su oferta por todas las acciones de Elf a US\$ 48.706 millones. En 1998, TotalFina había adquirido la belga Petrofina. Con todo, la producción de barriles de la empresa fusionada es aún menos de la mitad de la que poseen de conjunto Exxon y Mobil.

Cuadro n° 25: Ranking mundial de producción de barriles de petróleo por día
(En millones. Se suman los niveles de producción de TotalFina y Elf Aquitaine)

Empresa	Producción	Empresa	Producción
Exxon Mobil	4,3	BP Amoco Arco	4,1
Royal Dutch Shell	3,7	TotalFina Elf Aquitaine	2,1

Privatizaciones: ¿Sonó la hora de Enap?

El gerente general de la Empresa Nacional de Petróleo (ENAP), Alvaro García, se ha pronunciado explícitamente por el ingreso de capitales privados a la propiedad de la empresa estatal. La formulación fue fundamentada, como ya es habitual en los pronunciamientos oficiales, en una supuesta carencia de recursos y, además, en los profundos cambios producidos en el mercado del petróleo regional, con el ingreso de consorcios transnacionales. Los trabajadores, agrupados en la Federación Nacional de Trabajadores del Petróleo de Chile (Fenatrapech) expresaron su "enérgico

rechazo" al ingreso de capitales privados. El conflicto se superó con un acuerdo suscrito en octubre de 1999 que limita la participación de capitales privados directamente en la propiedad de la empresa. Contemplándose, sin embargo, asociaciones con terceros que no comprometan la propiedad de la propia ENAP y la venta de un porcentaje de la propiedad de Sipetrol, proceso que se concretaría durante el año 2000.

Alvaro García afirmó que el ingreso de privados debe efectuarse manteniendo "el Estado el control" de la empresa. Sin embargo, la experiencia muestra que estos pasos constituyen el inicio de procesos hacia la privatización. Así lo demuestra lo sucedido con las empresas sanitarias. Las ventas de participaciones accionarias se transformaron de inmediato en el control por capitales transnacionales de Emos, Esval, la Empresa Sanitaria de Los Lagos y la de la VI región. En verdad, la operación ENAP se inscribe en un proyecto más vasto, absolutamente consecuente con las formulaciones presidenciales de disminuir la presencia empresarial del Estado.

El presidente del Sistema Administrador de Empresas del Estado (SAE) - que en la práctica es la instancia oficial encargada de las privatizaciones -, Eduardo Arriagada, señaló que se prepara una propuesta para que Ferrocarriles del Estado, Televisión Nacional, Diario La Nación, Casa de Moneda y Correos, entre otras empresas estatales, se incorporen a la estructura que encabeza. Incorporar estas empresas estatales al SAE implicaría, como lo especificó el propio Arriagada, el punto de partida al ingreso de capitales privados en todas ellas. "Tal como está entrando capital privado a las sanitarias - especificó Arriagada -, lo mismo tiene que ocurrir en las otras empresas que necesitan recursos y en las que el Estado ha decidido no invertir". Se trata, por tanto, de una posición general.

Una evidencia clara de hacia dónde va Enap se produjo al darse la negativa oficial a que postulase en la licitación de la productora de petróleo argentina San Jorge, que constituía un camino para incrementar la producción propia.

En septiembre de 1998 ya Enap acordó el ingreso de privados a su filial Sipetrol, creada para impulsar proyectos de exploración y explotación de combustibles en otros países. En los primeros meses de 1999, cuando estaba previsto iniciar este proceso, se postergó debido al bajo precio del petróleo en ese momento y a las restricciones existentes en los mercados financieros. Sipetrol está explorando y explotando yacimientos en Argentina (Cuencas de Neuquén, San Jorge y Austral), Ecuador (Cuenca del Oriente), Colombia (Cuenca Los Llanos, Cuenca del Magdalena Superior), Venezuela (Cuenca Oriente). Mientras que en Brasil y Egipto se encuentra sólo en la fase de exploración. Sipetrol ha pasado a ser muy importante en las ventas y utilidades de Enap.

La decisión de ingresar capitales privados a Sipetrol aparece más incomprensible considerando que ya a comienzos de años - en medio de la protesta de los trabajadores - decidió paralizar las labores de perforación y prospección del crudo en la zona de Magallanes. Más aún, en esos momentos el gerente de Enap sostuvo que la empresa tenía un horizonte máximo de seis años para extracción de crudo en Magallanes y que se estudiaban planes para hacer frente el término de esta actividad en la zona austral del país (7/1/99). En estas condiciones la importancia de Sipetrol para la empresa crece.

Desde 1994, Sipetrol está aportando crecientemente a la producción total de Enap. Y desde 1995 produce más que lo alcanzado en territorio nacional. Ello ha permitido que la producción

global de Enap en los últimos años se incrementa a pesar de la disminución registrada en Magallanes. De esta manera, Enap tiene una producción propia que alcanza aproximadamente a un 10% de sus ventas totales.

Cuadro n° 26: Producción de petróleo global de Enap
(Fuente: Enap. En metros cúbicos)

Año	Magallanes	Sipetrol	Total
1989	1.281.912	-	1.281.912
1990	1.137.894	-	1.137.894
1991	1.033.312	-	1.033.312
1992	862.233	-	862.233
1993	825.082	-	825.082
1994	714.088	411.472	1.125.560
1995	605.135	707.060	1.312.195
1996	532.709	893.164	1.425.873
1997	490.053	976.720	1.466.573
1998	468.697	1.111.177	1.579.874

CTC entre las sociedades anónimas con patrimonios sobre el billón de pesos.

En 1998, el ranking de las sociedades anónimas abiertas registró la incorporación de Telefónica CTC Chile, controlada por Telefónica de España - con un 43,64% de su propiedad accionaria - al restringido número de empresas con patrimonios libros superiores al billón de pesos. Un porcentaje importante de las acciones de CTC se encuentra en poder de inversionistas institucionales, AFP y ADR's, lo que le permite a Telefónica de España manejar - como muchas otras grandes empresas - una gran masa de recursos de terceros. En 1990, fue la primera empresa radicada en Chile que colocó acciones indirectamente en EE.UU. mediante el sistema de los ADR's. En la década, su patrimonio pasó de los \$ 534.266 millones de 1990 a los \$ 1.304.392 millones de diciembre de 1998, ambas cifras en pesos de diciembre de este último año, es decir se multiplicó por 2,44.

En septiembre de 1999, Telefónica Internacional Chile S.A. poseía el 43,64% de las acciones de CTC. Un 29,06% eran ADRs y otro 17,54% pertenecía a fondos de pensiones.

Cuadro n° 27: CTC: Estructura accionaria al 30/9/99
(Fuente: FECU al 30/9/99, En porcentajes del total)

Accionista	%	Accionista	%
Telefónica Internacional	43,64	AFP	17,54
Citibank (ADRs)	29,06		

Hasta la incorporación de CTC el listado de empresas con patrimonios superiores al billón de pesos se encontraba conformado exclusivamente por Copec y su principal filial Celulosa Arauco, la

Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones y Endesa, controladas tan sólo por tres grandes intereses económicos. A octubre de 1999, CTC era, al mismo tiempo, la segunda empresa de mayor patrimonio bursátil en el país, inmediatamente después de Copec.

Telefónica es una de las diez empresas de telecomunicaciones más grandes del mundo. De acuerdo al listado de Forbes (26/7/99), es la mayor empresa española, ocupando el lugar número 105 entre las quinientas empresas más importantes del universo. En el listado figuran, además, entre las empresas ibéricas, el Banco Santander Central Hispano (113), Repsol (136), Banco Bilbao Vizcaya (145), Endesa (322), Cepsa (339), Argentaria (433) e Iberdrola (499). Salvo Cepsa y Argentaria - que en 1999 se fusionó con el BBV - todas las restantes tenían una destacada presencia en la economía chilena. Los bancos en el negocio financiero y previsional, Repsol en la distribución de combustibles al tomar el control de la argentina YPF y, finalmente, Endesa e Iberdrola en los sectores energético y sanitario.

Telefónica Internacional, los bancos Santander Central Hispano y Bilbao Vizcaya Argentaria, Repsol, Endesa España e Iberdrola tienen una activa presencia regional y actúan con estrategias para el conjunto de la zona. En el caso del consorcio telefónico ello se reforzó fuertemente por su participación en la licitaciones de la empresa brasileña Telebras, en lo que constituyó la mayor privatización realizada en la historia de América Latina, por un monto total US\$ 18.900 millones. En este proceso, un consorcio encabezado por Telefónica de España licitó en US\$ 4.940 millones la compañía de telefonía fija de Sao Paulo, Telesp. El consorcio también incluyó a Portugal Telecom, la brasileña RBS, el Banco Bilbao Vizcaya e Iberdrola S A, de España. Telefónica pagó otros US\$1.160 millones por Telesudeste Celular, la compañía de telefonía celular de Río de Janeiro, en conjunto nuevamente con Iberdrola y Nippon Telegraph and Telephone Corp. e Itochu Corp. de Japón.

Ya en 1995, cuando Telefónica S.A. participó en la licitación del 35% de dos telefónicas peruanas, asombró al mundo de las finanzas al ofrecer el doble de que sus rivales de EE.UU. Desde 1990 hasta antes de las licitaciones de Telebras a través de su filial Telefónica Internacional SA, Telefónica había invertido US\$ 5.700 millones en activos latinoamericanos, incluyendo las principales telefónicas de Chile, Argentina y Perú. En junio de 1999 ese monto era ya de US\$ 10.900 millones, de cuyo total poco más de la mitad estaba en Brasil. Le siguen en magnitud las inversiones en Perú, Argentina y, luego, Chile.

La presencia de Telefónica en la región se extiende así desde Puerto Rico a los países latinoamericanos del Cono Sur, poseyendo una de cada tres líneas existentes en la zona, llegando a unos 19 millones, y controlando así una cantidad mayor que en España. Al finalizar 1999 tenía inversiones en Chile, Brasil, Argentina, Perú, El Salvador, Puerto Rico, Venezuela y Guatemala. Su posición en la región es dominante en telefonía fija. Su estrategia, al finalizar el milenio, era alcanzar un igual protagonismo en telefonía celular y en los servicios de internet, a través de su filial Terra Networks.

Cuadro n° 28: América Latina: Inversiones de Telefónica Internacional a junio 1999.
(Fuente: El Mercurio. En porcentajes de propiedad y MMUS\$)

País	%	MMUS\$	País	%	MMUS\$
Telefónica Argentina	27,2	983	Tel del Salvador	38,3	37
Telefónica CTC Chile	43,6	585	Tel de Guatemala	51,0	18,2
Telefónica Perú	36,4	1.871	Brasil	(*)	5.831
Telefónica Puerto Rico	98,0	156			

(*). Incluye Telesp (16,8%), CRT (16,7%), Celular CRT (35,2%), Telesudeste (17,6%) y Teleceleste (8,1%).

Telefónica se propone utilizar su proceso de expansión latinoamericano como palanca para alcanzar una presencia a nivel global. "La incursión de la compañía en América Latina no es comparable a ninguna otra iniciativa empresarial española desde el siglo XVI, cuando los conquistadores salieron "a servir a Dios, al Rey y a hacerse ricos"', ha señalado Fortune (27/10/99). En Europa, el consorcio, fuera de España y Portugal, controla únicamente al tercer operador de Austria y en alianza a una empresa de telecomunicaciones en Roma. En EE.UU. tiene una presencia muy baja. En Asia no está. De ahí la importancia de su incursión latinoamericana.

"Sólo hay un operador global en el mercado de telecomunicaciones de América Latina - dice el presidente del consorcio ibérico, Juan Villalonga -, y es Telefónica. El resto está muy detrás" (27/10/99). Por eso, como concluye Fortune "la solución obvia es usar a América Latina como una carta para negociar la creación de alianzas globales. Lo que Telefónica aún no ha encontrado - agrega la publicación - es la forma de traspasar los límites de esta área lingüística y regional (que es enorme). Pero viendo la distancia que han recorrido estos conquistadores modernos - concluye - ... es mejor no apostar en su contra".

En Chile, CTC controla poco menos del 90% de la telefonía local, manteniendo en los hechos una posición semi monopólica. Al finalizar la década un 50% de sus ingresos provenía de la telefonía fija. En 1998, la telefonía básica, incluyendo los cargos de acceso, representó el 64% de sus beneficios netos. Este monto debe reducirse al comenzar a operar el proceso de fijación de sus tarifas - que reduce sus ingresos regulados - y al intensificarse la competencia tanto en telefonía fija como especialmente en la móvil e Internet. La regulación tarifaria, llevó a la empresa española a reducir desde el año 2000 sus inversiones en telefonía fija. En cambio, aumenta la presencia en el negocio de Entel Phone (Olivetti y Chilquinta), Telefónica del Sur (grupo Luksic) y VTR, filial de la estadounidense UIH.

A fines de junio de 1998, CTC llegó a un total de 2.537.774 líneas. Al mismo tiempo, se expandió en larga distancia. CTC Mundo adquirió durante dicho año seis filamentos de la red de fibra óptica de la en ese entonces semiquebrada Chilesat, en US\$ 9,5 millones, lo que le proporcionó infraestructura propia en sus operaciones de larga distancia entre La Serena y Valdivia. Además, concretó la compra de VTR Larga Distancia - al grupo Luksic - por un monto de US\$ 49,9 millones.

Al iniciarse 1999 compró el 60% de Sonda en US\$ 126 millones a la firma norteamericana Compac y a Andrés Navarro, al cual integró a su directorio. Con esta operación Sonda se convirtió en el proveedor de servicios informáticos de CTC.

En 1998 y 1999, mantuvo su política de lograr financiamiento en el exterior. En julio de 1998 concluyó un proceso de aumento de capital por US\$ 257 millones, una parte del cual se colocó entre tenedores de ADR's. Luego, en el tercer trimestre del mismo año obtuvo un crédito sindicado por US\$ 250 millones, a pesar de las desfavorables condiciones en ese momento reinante para los países en desarrollo en los mercados financieros internacionales. A comienzos de 1999 colocó "yankee bonds" por US\$ 200 millones.

Al finalizar la década de los noventa, considerando el cuadro de inestabilidad económica existente en la zona, el presidente de Telefónica, Juan Villalonga, sostuvo que la empresa no va a asumir más riesgos en América Latina hasta que se aclare la situación. Aseguró que "no se van a incrementar las posiciones de riesgo de América Latina", donde el grupo se ha visto afectado por la devaluación de la divisa brasileña y el aumento de la morosidad (3/9/99). En 1999, la empresa redujo su plan de inversiones.

En este contexto, la empresa intensificó un proceso de reestructuración en los diferentes países latinoamericanos en que se encuentra radicada, así como en la propia España, que incluyó una drástica reducción en el número de trabajadores. En Brasil, durante 1998 despidió a 4.000 personas.

En Chile, en agosto de 1999, en los marcos de un "plan de retiro voluntario", su personal disminuyó en 670 personas, en la reducción más elevada desde que comenzó a ser aplicado el programa en 1995. Luego, en noviembre despidió a otros 350 funcionarios. A junio CTC contaba con una dotación de 6.604 trabajadores, número que subía a 8.898 considerando todas sus filiales. El presidente del sindicato de supervisores y coordinador de la Unión de Sindicatos -que agrupa a trece de las 22 organizaciones de CTC-, Jorge Fierro, explicó que en los procesos de años anteriores, los trabajadores que renunciaron sumaron como máximo 250 y atribuyó el alza al miedo generado tras los anuncios de reestructuración. "Con la amenaza del despido - enfatizó -, mucha gente ha tomado la determinación de irse, y otros lo han hecho presionados" (3/9/99).

De igual modo, realizó transferencias a nivel mundial al interior del consorcio. CTC "vendió" su filial CTC Internet a Telefónica Interactiva en US\$ 40 millones, a lo que se sumó la absorción de la deuda de US\$ 8 millones que mantenía ésta con CTC. Telefónica España consolidó en Terra Networks sus activos en todo el mundo en internet. Los accionistas minoritarios en Chile protestaron por estimar que el traspaso se efectuó muy por debajo de su valor real y considerando, además, que CTC se desprendió de uno de sus negocios de más futuro. La venta se efectuó a pesar de las advertencias efectuadas por el comité de auditoría y la oposición de los directores nominados por las AFP. Por su parte, CTC en un oficio dirigido a la Superintendencia de Valores explicó la determinación en que "no tiene ... los recursos ni las competencias necesarias para mantenerse a futuro en una posición de liderazgo en el negocio de internet" (24/9/99).

El mismo criterio usó en otras naciones latinoamericanas. "... muchos inversionistas en la región - constató "The Wall Stereet Journal" (18/11/99) - creen que Telefónica está saqueando sus activos latinoamericanos sin ofrecer a cambio un valor justo a los accionistas locales". De igual

modo, para elevar los retornos de su casa matriz, Telefónica impuso el cobro por cargos de administración a muchas de sus filiales regionales. En Argentina, estas exacciones han alcanzado a un 4,6% de las ventas, US\$ 554 millones desde 1995. En Sao Paulo, estableció un cargo de administración que asciende al 1% de las ventas. Su estrategia ha sido denominada de "capitalismo de la conquista".

Todo ello no es más que otro ejemplo de que las transnacionales manejan sus actividades en función de sus intereses globales y en la indefensión en que frecuentemente se encuentran los accionistas minoritarios, dentro de los cuales se encuentran los imponentes del sistema de AFP, así como sus trabajadores. CTC se transforma más y más en una simple filial de Telefónica de España.

En el negocio de los proveedores de internet también se vive un proceso de concentración. El mercado es encabezado por Telefónica, seguida por Entel Internet y Netline, adquirida por la norteamericana PSINet. Las tres mayores, por lo tanto, son controladas por capitales extranjeros absolutamente o en asociación con capitales internos. La tendencia es que capitales extranjeros adquieran o se asocien con empresas locales que florecieron al momento de iniciarse el negocio.

El control de CTC por consorcios transnacionales se produjo en la década de los ochenta. A fines de 1987 viajó al país el empresario australiano Alan Bond, para estudiar unos negocios mineros, Esa fue la ocasión para que conociese de la oferta de venta de CTC. A comienzos de 1988, la adquirió en US\$ 278 millones. Posteriormente, se vio obligada a venderla debido a dificultades económicas. El traspaso a Telefónica de España se acordó en el exterior, como ha pasado a ser común con muchos activos radicados en el país. Bond inauguró la serie de grandes inversiones australianas en Chile, las que tienen en el mineral de cobre Escondida su punto más alto.

La concentración sectorial eléctrica

El negocio eléctrico chileno está igualmente altamente concentrado. Se ha desarrollado a través de cuatro sistemas independientes. Ellos son, ordenados de norte a sur: Sistema Interconectado del Norte Grande (SING), Sistema Interconectado Central (SIC), Sistema Eléctrico de Aisén y Sistema Eléctrico de Magallanes. Los dos primeros son los más importantes. El SIC cubre el área comprendida entre la II y la X Región. Más específicamente entre Taltal, por el norte, y la localidad de Quellón, en Chiloé, por el sur. Este sistema atiende la demanda de más del 90% de la población nacional.

Un 87% de la potencia generada en el Sistema Interconectado Central es entregada por Endesa - filial de Enersis -, Gener y Colbún, de acuerdo a datos de diciembre de 1997. Sólo Endesa, participa en cerca de un 60% del total. El mercado de la transmisión del SIC, a su vez, es controlado por una filial de Endesa, Transelec. Y Chilectra y Río Maipo, también filiales de Enersis, poseen el monopolio de la distribución en el Región Metropolitana. Finalmente, Endesa posee gran parte de los derechos de agua asociados a proyectos rentables. El SIC cubre desde Taltal hasta Chiloé, donde se concentra un 93% de la población y la mayor parte de la actividad económica nacional.

Cuadro n° 29: Mercado de la Generación Eléctrica: SIC
(En porcentajes de las ventas totales. Año 1998)

Generadora	%	Controlada por:
Endesa	55	Endesa España, AFP.
Gener	24	Grupo Angelini, AFP
Colbún	14	Tractebel, Iberdrola, Grupo Matte

Detrás de las empresas generadoras y distribuidoras se encuentran intereses transnacionales y grandes grupos económicos internos. El holding Enersis es controlado por Endesa España. En Gener, el mayor accionista individual es el grupo Angelini - que ha penetrado fuertemente en el sector eléctrico en los últimos años - registrándose también una alta presencia de las AFP. En agosto de 1999, el banco de inversiones estadounidense Bear Stearns adquirió un 5% de su capital accionario. Finalmente, Colbún es controlado por el consorcio Electropacífico, en donde se registra una alianza estratégica entre el consorcio belga Tractebel, la española Iberdrola y el grupo chileno Yaconi-Santa Cruz, por un lado, y el grupo Matte por el otro. Tractebel, por su parte, tiene como grupo controlador a la francesa Suez Lyonnaise des Eaux.

Endesa y Gener tienen presencia en otros países de la región. La influencia de Endesa se detalla más adelante. A su turno, la expansión internacional de Gener comenzó por Buenos Aires, adquiriendo, junto al consorcio formado en ese momento conjuntamente con Chilquinta y Pacífico, el control de Central Puerto. En 1999, aumentó su participación accionaria a 64% al comprar el 32% de Enerquinta, que heredó los títulos de Chilquinta. Su capacidad instalada creció, posteriormente, a través de la hidroeléctrica Piedra del Aguila y TermoAndes, en Salta. Además, participó en la propiedad de la distribuidora Energía San Juan, que al finalizar 1999 quedó totalmente en manos de CGE, al vender su participación en una operación que le significó ganancias por US\$ 16 millones. Su segundo paso fue Colombia, país en el que controlan la generadora hidroeléctrica Chivor con 1.000 MW de potencia. Luego, vino Perú. En septiembre de 1999, Gener y la norteamericana Coastal Power tomaron la posesión de la generadora Itabo, en República Dominicana, con una inversión de US\$ 177 millones por el 50 % de la eléctrica.

Gener también tuvo presencia en Perú. En 1998, adquirió el 49% de inversiones Dominion, en US\$ 123 millones, firma que a su vez controla a Egenor, con una potencia instalada del orden de los 419 MW. Sin embargo, en octubre de 1999 se salió de este país al vender sus activos a la norteamericana Duke Energy International LLC. La salida se produjo luego que Gener perdiese relevancia en Dominion, al aumentar Duke su participación al adquirir la participación de otro de los socios.

La expansión internacional de Gener no sólo se produjo a través del negocio eléctrico. Se dio también al comprar importantes yacimientos de carbon en Colombia: Carbones Colombianos El Cerrejón S.A. y Carbones del César Ltda., en cada una de las cuales posee un 60% del capital. Gener es el principal comercializador de carbón en Chile. Consume y vende el mineral por 2,1 millones de toneladas en el año. A comienzos de 1999 formó OilGener, compañía constituida luego de comprarle a Cordex Argentina sus derechos para explotar y explorar yacimientos de gas y petróleo tanto en Chile como en Argentina.

Posee, además, una división naviero/portuaria. Tiene presencia accionaria en Puerto Ventanas S.A., Depósito Aduanero Ventanas S.A., Portuaria Cabo Froward S.A., CCNI, Agunsa y Pacsa.

Por su parte, el control de Colbún - como ya se señaló - fue entregado al momento de privatizarse a Electropacífico, liderado por la belga Tractebel, a pesar de que sólo al finalizar 1998 este consorcio pasó a tener realmente mayoría accionaria en la sociedad anónima, aunque manteniendo siempre una elevada deuda con Corfo.

**Cuadro n° 30: Electropacífico: Estructura de Propiedad 1999
(En porcentaje del total)**

	%		%
Inversora Electroandina*	50,1	Tractebel Andes	8,4
Forestal Cominco (Matte)	41,5		

* Controlada por el consorcio belga Tractebel, con participación accionaria además de Iberdrola (España) y Enagas (Grupo Yaconi Santa Cruz)

En Tractebel, el verdadero dueño es la francesa Suez Lyonnaise des Eaux, que posee el 96% de su capital accionario. Tractebel, a su turno, es el socio mayoritario directa e indirectamente de Colbún.

La expansión del SING

El SING nació, en 1987, en no poca medida, para satisfacer la demanda energética de las empresas mineras. Se extiende entre Arica, por el norte, y la localidad de Coloso, por el sur. O sea, comprende la I y II Región. Más del 98% de la energía que allí se produce, por razones naturales, es generada por centrales térmicas. El resto corresponde a pequeñas centrales hidroeléctricas. El SING cuenta con alrededor de 1.750 kilómetros de líneas de transmisión y entrega cerca del 20% de la potencia eléctrica total instalada en el país.

En el sistema del Norte Grande se ha desarrollado una dura competencia por ganar participación de mercado entre Tractebel asociado con la estadounidense Southern Electric, la norteamericana CMS Energy en conjunto con Endesa y Norgener, filial de Gener, al impulsar proyectos de expansión en base a suministro de gas o directamente energía eléctrica importada desde Argentina.

A abril de 1999, el mapa de la región estaba básicamente constituido por Electroandina, surgida de la privatización de la central eléctrica de Tocopilla, filial hasta ese momento de Codelco; Edelnor, que fuese privatizada por Corfo, y Norgener, filial de Gener.

Cuadro n° 31: SING: Potencia instalada a abril de 1999
(Fuente: Comisión Nacional de Energía. En MW)

Empresa	MW	Controlada por:
Electroandina	628	Tractebel (Bélgica), Iberdrola (Esp), Yaconi-Sta Cruz
Edelnor	465	Southern Electric (EE.UU.)
Norgener	274	Gener (Angelini, AFP)

Electrandina tiene el beneficio extra de contar con un subsidio de larga duración entregado por Codelco. Cuando se efectuó la privatización, entre la central y la empresa cuprífera se suscribió un contrato de suministro de largo plazo. Con la caída de los costos de producción y de los precios, Codelco en 1999 pagaba cerca del 50% más por la energía recibida con relación al valor de mercado. Este subsidio lo proporciona igualmente la división de El Salvador a Endesa.

Edelnor es manejada, también desde su privatización, por la estadounidense Southern Electric, una de las más importantes de EE.UU., que posee el 82% de su capital accionaria. Southern Electric ha manifestado reiteradamente su intención de retirarse de Argentina y Chile dado que las rentabilidades obtenidas han sido inferiores a las esperadas. Su balance de 1998 anotó pérdidas del orden de los US\$ 240 millones en su inversión en el país. Señalando su interés en radicarse especialmente en su mercado de origen - California y la zona que abarca desde Luisiana a Texas - y en Europa. Posición que se reforzó luego que Emel, distribuidora de energía en las principales ciudades de la región, le comunicó el fin del contrato de suministro a partir de diciembre del 2001. A su turno, Norgener es filial de Gener.

Por tanto, la potencia instalada se encuentra prioritariamente en manos de transnacionales. Esta realidad no se modificará con la guerra de los gasoductos. Tractebel (66%) y Southern Electric (33%) desarrollan el proyecto Norandino, con una inversión total de US\$ 950 millones. Mientras tanto, la norteamericana CMS Energy (40%) y Endesa (40%) llevan adelante el proyecto Gas Atacama, con una inversión de US\$ 850 millones y una potencia total de 700 MW.

En julio de 1999, Gas Atacama inició su operación comercial al comenzar a importar gas desde Argentina a vender en el mercado spot, dado que sus contratos de suministro se inician en el año 2001. En agosto inauguró el gasoducto con una extensión de 941 kilómetros. El proyecto contempla la termoeléctrica de ciclo combinado Nopel, la cual alcanzará una capacidad máxima de 740 MW. La primera etapa prevé una unidad con capacidad de 370 MW. Una segunda unidad de similar capacidad entró al sistema a fines de 1999. Además adquirió a Chilquinta la empresa Progas S.A. de distribución de gas natural para la I, II y III regiones.

Por su parte, Gener - a través de Interandes - construyó una planta de ciclo combinado en Salta (Argentina), la Central Güemes, y una línea de interconexión de un tendido de 408 kilómetros hacia el Norte Grande, hasta la subestación Salar de Atacama, con una inversión de US\$ 280 millones.

GasAtacama, Norandino e Interandes se gestaron en un escenario distinto al esperado. La situación aparecía floreciente cuando los proyectos comenzaron a ejecutarse. La crisis en la minería del cobre y del oro redujo la demanda, suspendiéndose numerosos nuevos proyectos para ambos metales. La minería representa el 87 % de las ventas del SING, lo que refleja la relevancia de este sector para las compañías generadoras.

La sobreoferta explica la dura confrontación registrada por el uso de petcoke en combinación con carbón para producir energía, de parte de Edelnor, Electrandina y Gener. De esa manera, obtienen costos más bajos lo que encuentra la frontal oposición de GasAtacama, empresa excedentaria, especialmente en sus dos primeros años de operación, hasta el 2001 cuando comienzan a regir sus primeros contratos, por lo cual se verá obligada a vender energía en el mercado spot, en un contexto general de sobreoferta. El petcoke levanta una gran oposición en amplios sectores, al considerársele un desecho tóxico.

El conglomerado CGE

En el sector de distribución eléctrica igualmente se produjeron modificaciones importantes en la estructura de propiedad. Las empresas pequeñas se batieron en retirada. El presidente de Sigdo Koppers, Ramón Aboitiz, explicó el traspaso de la distribuidora Emec, por ejemplo, debido a que se había transformado en la única compañía "pequeña", en un área donde ser grande tiene más ventajas (24/8/99).

En primer lugar, Chilectra filial del holding Enersis pasó a ser controlada absolutamente por Endesa España. Se trata de la principal empresa distribuidora dado que aborda el mercado más grande, la mayor parte de la Región Metropolitana, abasteciendo hoy a más de un millón de clientes, lo que implica que satisface las necesidades de unos 5 millones de habitantes. La zona sur de la Región Metropolitana es controlada también por Endesa España, a través de Eléctrica Río Maipo.

La segunda mayor distribuidora eléctrica del país y a la vez la más antigua empresa de servicio público privada chilena, ya que existe desde 1905, la Compañía General de Electricidad (CGE), amplió su presencia al adquirir Emec al grupo Sigdo Koppers. La CGE es controlada por cuatro grupos familiares, que en conjunto poseen la mayoría de su propiedad, presentes en su directorio por intermedio de su presidente José Claro Vial, el vicepresidente José Hornauer López, y los directores Pablo Pérez Cruz y Gabriel del Real Correa. Este último director reconoce tener con sus parientes cerca del 20% de la sociedad y que su porcentaje es relativamente similar al de los otros tres grupos. José Claro Vial ha mantenido tradicionalmente la presidencia. El conglomerado Copec posee, por su parte, un 5,46% de la propiedad y la Asociación de Canalistas del Maipo un 7,21%. En el pasado reciente tuvo también una participación importante el grupo Pathfinder. Sin embargo, los otros intereses que han entrado al conglomerado nunca estuvieron en condiciones de contrapesar el predominio de las cuatro familias controladoras.

"No existe - especifica José Claro Vial - un pacto de accionistas. El manejo siempre se ha hecho de consenso entre los diferentes grupos, ya que todos son inversionistas permanentes, que han estado ligados por muchos años a la compañía ..." (10/10/99). Los grupos controladores tienen a la vez sus propias actividades. Por ejemplo, los Hornauer poseen Rhona, la empresa líder de

transformadores y tableros eléctricos. Del Real es empresario agrícola. Pablo Pérez es presidente de Inmobiliaria General S.A. (IGSA).

CGE es uno de los mayores conglomerados del país, con presencia en el sector eléctrico, del gas licuado, gas natural, industria del cemento - como socio minoritario en Cemento Polpaico - y en el área inmobiliaria. Fuera de Chile tiene inversiones en Argentina.

Cuadro n° 32: Conglomerado CGE: Principales sociedades
(Fuente: Memoria y Base de Datos Cenda. En porcentajes de participación)

Empresa	%	Empresa	%
Electricidad		Gas	
CGE	100,00	Gasco	55,46
Conafe	99,67	Gasco Concepción	100,00
Edelmag (Magallanes)	55,10	Gasmar	75,00
Norelec (Argentina)	25,00	Comercial Gasco	100,00
Edet (Tucumán, Argent)	80,50	Metrogas	40,00
Ceisa (Argentina)	90,00	GasAndes	13,00
Ejesa (Jujuy, Argentina)	60,00	Gascart (Argentina)	50,00
Ejsed (Argentina)	60,00	Gasnor (Argentina)	99,80
Sep (Pirque)	89,74	Gas Sur	100,00
CGE Internacional	100,00	Gasoducto del Pacífico	20,70
Emec	75,00	Gasco Argentina	100,00
Cemento		Otras inversiones	
Polpaico	40,88	Igsa (inmobiliaria)	99,99
		Tusan	100,00

Tiene presencia en la distribución eléctrica de la IV, V, VI, VII, VIII, IX y XII Región, lugar este último en donde posee el 51,67% de la propiedad accionaria de la Empresa Eléctrica de Magallanes (Edelmag). Se encuentra igualmente presente en algunas áreas menores de la Región Metropolitana, como Pirque. En el exterior, junto a su filial Conafe y al grupo argentino Cartellone participa en la propiedad de las distribuidoras eléctricas de las ciudades argentinas de Salta y Tucumán. La expansión internacional de CGE se inició en 1995 con la empresa de Distribución Eléctrica de Tucumán. En generación eléctrica su presencia es baja, limitándose a Edelmag y una participación accionaria de 10% en la Empresa Eléctrica de Santiago (Nueva Renca). "Aparte de eso no tenemos más actividades en este campo", recalca José Claro (10/10/99).

En agosto de 1999, se acordó la adquisición de EMEC por un monto que alcanzó finalmente a los US\$ 191,4 millones. Con esta compra, la empresa eléctrica incrementó su presencia tanto en Chile como en Argentina. Emec operaba en la IV Región y en la parte norte de la V. En el país trasandino, poseía el 60% de las acciones de la empresa distribuidora de San Juan, la que se adjudicó a comienzos de 1996 en sociedad con Gener, tras cancelar US\$ 63,3 millones. Posteriormente, se logró un acuerdo con Emec para la venta de la totalidad de las acciones de Gener en la sociedad en US\$ 42,5. La compra de Emec le significó también a CGE pasar a manejar Transec, empresa dedicada a la transmisión de energía. CGE reunió así un total de 868.653 clientes.

Cuadro n° 33: CGE: Número de clientes.

	Clientes		Clientes
La Serena	53.165	Curicó-Molina	44.669
Coquimbo	42.597	Talca	50.032
Ovalle	31.057	Linares-San Javier	26.870
Illapel	20.126	Tomé	12.944
La Ligua	25.064	Chillán	42.024
Viña del Mar	53.025	Talcahuano	57.075
Buín	18.566	Concepción	102.422
Pirque	2.469	Los Angeles	28.419
Rancagua	85.231	Coronel	22.279
Peumo-San Vicente	20.785	Temuco	71.652
Rengo	19.207	<u>Villarrica</u>	<u>16.031</u>
San Fernando	22.944	Total	868.653

Además, CGE se encuentra presente en la distribución de gas de cañería en la Región Metropolitana, al poseer una participación directa en Gasco cercana al 55% e indirectamente en la de gas natural, ya que esta última empresa posee un 41% del capital accionaria de Metrogas, en donde un 31,5% de la propiedad pertenece al conglomerado Copec, manejado por el grupo Angelini, y otro 10% a Gener, de la cual también el mismo grupo es el mayor accionista individual. Al mismo tiempo, nacionalmente es el tercer operador en el mercado del gas licuado.

**Cuadro n° 34: Metrogas: Estructura de propiedad
(En porcentajes del total)**

	%		%
Gasco (CGE)	41,0	Nova Gas	10,0
Copec (Angelini)	31,5	Trigas	7,5
Gener (Angelini, AFP)	10,0		

Metrogas está aprovechando su estructura de ductos de gas para ingresar a la telefonía básica, asociado con Williams Communications Group, filial de de The Williams Company, con sede en Oklahoma, EE.UU., empresa que opera una red de fibra óptica y distribuye e integra equipos de comunicaciones en las principales ciudades norteamericanas. The Williams se encuentra presente también en Brasil, en negocios de telefonía fija y celular, y Australia.

En diciembre de 1999, Metrogas fusionó sus actividades en este sector con Telefónica Manquehue, controlada por el grupo Rabat, generando una sociedad conjunta con activos por unos US\$ 200 millones. La nueva empresa de telecomunicaciones quedó integrada en un 36,5% del capital accionario por Metrogas, un 30,3% por el grupo Rabat, en un 23,5% por Williams Co. y un

9,7% por otros accionistas, particularmente el fondo de inversiones estadounidense Latin American Enterprisise Fund

En 1999, Gasco S.A., creó dos nuevas sociedades para potenciar su participación en la distribución del gas licuado: Gasco Norte y Gasco Sur. La primera distribuirá gas licuado en la zona de la IV y V Región del país y, eventualmente, se extenderá hacia el sector norte de la IV Región. Por su parte, Gasco Sur abarcará de la VI a X regiones.

En octubre de 1999 se puso en marcha el proyecto Gas Pacífico. La iniciativa considera el Gasoducto del Pacífico, que trae gas natural desde Neuquén, en Argentina, hasta la VIII Región, Innergy, para la distribución en el sector industrial, y Gas Sur encargada de hacerlo en el área residencial. En los tres proyectos participa Gasco. El gasoducto tuvo una inversión de US\$ 440 millones y en su propiedad figuran TransCanadá International (30%), Gasco (20%), El Paso International (21,8%), Enap (18,2%) e YPF (10%). Por tanto, la presencia mayoritaria la tienen capitales externos. A su vez, en Innergy la inversión alcanzó a US\$ 77 millones, empresa en la cual tanto la canadiense Nova como Gasco tienen una presencia de 30%. La distribución al sector comercial, pequeñas empresas y residencial la efectúa Gas Sur S.A., de ella Gasco posee el 70% de la propiedad.

En Argentina, asociado en partes iguales con el grupo argentino de José Cartellone, distribuye gas natural en cuatro provincias del norte de ese país, a través de la empresa Gasnor.

Su expansión en el sector energético se intensificó luego de vender su participación en la AFP Summa, en donde se encontraba participando desde la formación del sistema a comienzos de la década de los ochenta, en conjunto con los grupos Matte y Angelini. El conglomerado posee además una filial inmobiliaria, Igsa.

Emel y Enerquinta pasan a capitales norteamericanos

Un número de clientes muy similar a los de CGE atiende Emel, con presencia en Arica (a través de Emelari), Iquique (Eliqsa), Antofagasta (Elecda), Copiapó (Emelat) y áreas de la V a VIII regiones, incluyendo la Metropolitana (Emelectric). Igualmente tiene inversiones en empresas de Bolivia (Cochabamba) y El Salvador, que son las segundas en magnitud en cada uno de los mencionados países. Durante 1999, Emel pasó a ser controlada por la norteamericana PP&L Global Inc. En 1996, la empresa estadounidense había ingresado a Emel adquiriendo un 25,5% del capital social, alcanzando antes de su toma absoluta de control un 37,5% de la propiedad. La mayoría accionaria se obtuvo al comprar al grupo Las Espigas - liderado por Leonardo Bitrán, Hernán Henríquez y Daurópedis García de la Pastora - el 29,2% del total. Posteriormente, compró en Bolsa a 540 accionistas minoritarios otro 18,3% de la propiedad en cerca de US\$ 44 millones.

PP&L Global es una subsidiaria internacional de PP&L Resources, empresa que figura en el listado de las 500 mayores sociedades de la revista norteamericana Fortune. Provee de electricidad a 1,3 millón de clientes en Pennsylvania y Montana, en EE.UU.; genera y comercializa energía mayorista en Canadá; y posee 1,2 millón de clientes en el Reino Unido.

En 1999 también Enerquinta pasó a manos de intereses norteamericanos, cuando sus grupos controladores comprendieron que su desarrollo requeriría de un capital considerable. La empresa tiene presencia en la V y VII Regiones. Además, participa en el negocio de la distribución de gas natural, a través de Energas, firma que pasó a administrar en su totalidad a fines de 1998 tras la adquisición en US\$ 17,8 millones del paquete que Abastible - filial de Copec - poseía en ese proyecto. Fuera del país, Enerquinta controla el 37 % de Luz del Sur, que distribuye electricidad en el sur de Lima. Poseía, además, el 15 % de Central Puerto - unidad térmica en Argentina-, cuya participación accionaria fue vendida a Gener.

Enerquinta fue adquirida al holding Chilquinta - cuyos accionistas mayoritarios son los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña - por un consorcio constituido por las empresas estadounidenses PSEG Americas y Sempra Energy International en US\$ 560 millones, a lo que se debe agregar US\$ 270 millones asumidos como pasivos. PSEG Americas es la filial en el norte y sudamérica de PSEG Global y tiene su sede central en Miami, Estados Unidos. PSEG Global es una empresa con más de noventa años de experiencia, poseedora de compañías de servicio público de distribución y generación de energía, con al menos 26 proyectos en Argentina, Brasil, China, India, Estados Unidos, Venezuela y ahora en Chile y Perú. Sus activos se valoran en US\$ 1,5 mil millones.

Por su parte, Sempra Energy International, es subsidiaria de Sempra Energy, empresa que nació en junio de 1998 de la unión de Pacific Enterprises y Enova Corporation. Esta filial posee, desarrolla y opera proyectos de energía fuera de EE.UU.

La operación aumentó inmediatamente al doble el número de clientes que atienden Sempra Energy International y PSEG Global en América Latina. "Nos permitirá proveer servicios de energía a 2,5 millones de hogares y empresas en Chile, Argentina, Perú, Uruguay y México", dijo el vicepresidente de Sempra Energy, Stephen L. Baum (14/4/99). Con la compra, la división internacional de la norteamericana totalizará una inversión cercana a los US\$ 450 millones en el Cono Sur.

El mapa de la distribución eléctrica lo completan las filiales de Copec, Saesa y Frontel, propiedad del grupo Angelini y del consorcio forestal estadounidense International Paper, que actúan entre la VIII y la XI regiones. Igualmente tienen inversiones en Argentina.

El aterrizaje de las eléctricas españolas en América Latina.

En 1997, Endesa España entró a la economía chilena, adquiriendo desde un comienzo una posición muy importante al adquirir una fuerte presencia accionaria en el holding Enersis. A esa fecha, el holding Enersis era el grupo eléctrico privado más grande de la región, con un patrimonio ascendente a US\$5.000 millones, activos controlados por US\$20.000 millones y presencia significativa, además de en Chile, en Argentina, Brasil, Colombia y Perú.. Esta inversión fue el camino escogido por la, en ese entonces empresa estatal española, en proceso de privatización, para expandirse en América Latina. Endesa España, por su parte, ya tenía presencia en otros países latinoamericanos (Argentina, Perú, Venezuela, Brasil, República Dominicana y Centroamérica).

De esta manera 1997 constituyó un punto relevante en la penetración regional del consorcio español, al realizar inversiones por US\$ 4.450 millones, de los cuales un 30% los destinó a la adquisición del 32% de Enersis, operación que alcanzó a unos US\$1.325 millones. En dicho año, sólo en Chile y Colombia el grupo español desembolsó más del 50% del presupuesto global que le fue asignado para penetrar en la región. El total de inversiones de 1997 superó en 49% el monto concretado en 1996. Paralelamente, en la península ibérica compró el 21,7% de Retevisión, el segundo operador de telefonía básica en España, por US\$368 millones. También amplió el capital de la empresa de telefonía celular Airtel, en unos US\$14,7 millones; adquirió el 2,35% de la petrolera Cepsa, por US\$ 52,6 millones; e invirtió en Endesa Gas otros US\$27,6 millones.

A mediados de 1998, Endesa España tenía cerca de la mitad del total de sus clientes - 20,5 millones - en América Latina. Sus inversiones en la región, a esa fecha alcanzaban a US\$ 2.600 millones.

Cuadro n° 35: Endesa España: Porcentaje de participación a mediados de 1998, según número de clientes
(En porcentajes de participación sobre sus clientes totales.

País	%	País	%
España	47,0	Brasil	6,2
Argentina	20,0	Venezuela	5,2
Colombia	7,2	Perú	3,5
Chile	6,7	Marruecos	3,0

Endesa España no fue el único consorcio eléctrico español preocupado de expandirse en América Latina. De igual modo, actuaron Iberdrola -originaria del país vasco- y, en una proporción menor, Unión Fenosa. Iberdrola concentró sus mayores esfuerzos hacia el gigantesco mercado brasileño. Al finalizar julio de 1997, un holding con su liderazgo tomó el control de Coelba, la distribuidora eléctrica del Estado de Bahía, cancelando en total cerca de US\$ 1.600 millones por el 65,54% de su capital accionario La compañía vasca participó con alrededor de US\$ 600 millones.

Al finalizar 1997, Iberdrola, a través de Coelba, compró el 80% de la Companhia Energética del Estado de Río Grande do Norte (Cosern), en una subasta realizada en la Bolsa de Río de Janeiro, con un desembolso de US\$ 615 millones. De esta manera, el grupo Iberdrola cerró 1997 participando en la propiedad de quince empresas de América Latina, que facturaban alrededor de US\$1.500 millones anuales.

Iberdrola se encuentra presente en Chile, ante todo, como ya se señaló, en sociedad con el consorcio belga Tractebel. Iberdrola es operador y dueño del 26,3% de dos centrales que se construyen en Río Duqueco (125 MW), y tiene en forma indirecta el 8,3% de Electroandina (628 MW) y el 6,37% de Colbún (585 MW), a través del consorcio Inversora Electroandina.

Por su parte, Unión Fenosa que en un primer momento había optado por mantenerse aparte de la competencia por llevarse el "botín latinoamericano" finalmente se decidió por ingresar a Ecuador.

En abril de 1998, Endesa España, encabezando el consorcio Distriluz, conformado conjuntamente con sus filiales chilenas Enersis y Chilectra y la brasileña Cerj, ganó la licitación de la Compañía Energética de Ceara (Coelce), al ofrecer US\$ 868 millones. El grupo adquirió el 51% de la propiedad a un precio 27% mayor que el valor mínimo, fijado en US\$ 706 millones. En el consorcio ganador Endesa España participó con el 37,5%; y Enersis-Chilectra con el 25,9%. Coelce distribuye electricidad en forma exclusiva en el estado de Ceará y sus oficinas centrales se ubican en Fortaleza, la capital del Estado, abasteciendo a 1,4 millón de clientes en un área de 146 mil kilómetros cuadrados, cifra equivalente a los servicios que prestan Chilectra y Río Maipo en la Región Metropolitana.

Para Enersis, con esta licitación sus operaciones de distribución eléctrica en Brasil se constituyeron en las mayores que posee en el exterior, con un total de 2.760.000 clientes, y se consolidó como la multinacional más grande en el sector eléctrico de América Latina, con una cartera de clientes que sumaba 8,6 millones y ventas de energía por 42.150 Gwh anuales. En la licitación, Endesa España derrotó a su tradicional competidora Iberdrola.

Cuadro n° 36: Enersis: Mercados más relevantes luego de adquirir Coelce.
(En millones de clientes y ventas de energía, en Gwh anuales)

País	Clientes	Gwh	País	Clientes	Gwh
Brasil	8,6	42.150	Chile	1,4	8.602
Argentina	2,0	11.160	Perú	0,8	3.256
Colombia	1,5	7.929			

Endesa España fue privatizada, después de 54 años de constituida, en la mayor operación bursátil española. Endesa era la joya del sector público español, con ingresos de explotación por US\$ 8.500 millones y ganancias por US\$1.098,4 millones, vale decir, de cada 100 pesetas que pasaban por caja, trece eran ganancias. Durante una década, Endesa quedó sometida al régimen de autorización administrativa previa, Golden Share, que permite el Estado español reservarse el derecho de vetar fusiones y entradas significativas en el capital de la empresa. De esta manera, la sociedad tendrá tiempo para constituir un núcleo duro o un sistema de alianzas lo suficientemente cimentado.

En España, Endesa y el Banco Central Hispano - fusionado posteriormente con el Santander - suscribieron un acuerdo estratégico, que establece, entre otras cosas, una amplia cooperación en el exterior. El compromiso incluye tres ejes fundamentales: energía, telecomunicaciones y participaciones financieras. La alianza afectará las participaciones que EE y el BCH tienen en Cepsa. La petrolera es clave para los proyectos que tiene Endesa España en el sector del gas y ambas empresas han decidido ampliar sus participaciones, de 7,9% y 8,1% respectivamente hasta alcanzar 10%. La alianza permitirá también que Endesa España facilite la entrada al banco en el segundo operador de telecomunicaciones español, Retevisión, donde el consorcio eléctrico es accionista

mayoritaria. La entidad estrechará además sus relaciones con Endesa en el operador de telefonía móvil Airtel, de manera que las políticas operativas estén coordinadas.

En España, la elevada concentración en el sector eléctrico, por los mismos consorcios que han penetrado a la economía chilena, fue cuestionada en un informe reservado de 44 páginas elaborado para la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) - que agrupa a las naciones más fuertes económicamente - por la Agencia Internacional de Energía, cuyas conclusiones fueron entregadas en octubre de 1999 (7/12/99).

Si en 1990 - señala el informe -, existían en España una docena de compañías dedicadas a producir electricidad, el proceso de toma de control autorizado por el Gobierno desde 1996 -pese a la oposición de la Comisión Nacional del Sistema Eléctrico (CNSE)- ha dejado a Endesa y a Iberdrola con una participación del 76% del mercado de generación, lo que en la práctica y según la expresión utilizada en el informe, no es ni más ni menos que un "duopolio". En el proceso de concentración influyó, según el informe, el objetivo del Gobierno español de favorecer el poder y la dimensión de las empresas eléctricas ibéricas en el mercado europeo. Desde luego, también ha facilitado la penetración de estos consorcios en América Latina.

Frente a este alto nivel de concentración, el organismo entregó una serie de recomendaciones que deberían tenerse presente también en Chile. Entre dichas propuestas se encuentra la de obligar a Endesa e Iberdrola a "desgajar" parte de sus activos de generación eléctricos, forzándolas a venderlos o a establecer contratos de cesión con otros potenciales suministradores de energía. Esta recomendación es coincidente con la formulación efectuada en Chile por la Fiscalía Nacional Económica demandando que no se permitiese la integración vertical de Endesa España, que se produce al tener simultáneamente posiciones hegemónicas en la generación (Endesa), transmisión (Transelec) y distribución de energía eléctrica (Chilectra y Río Maipo). Demanda a la cual el gobierno le entregó un respaldo únicamente simbólico.

La Comisión Resolutiva Antimonopólica desestimó la propuesta, limitándose a reparar en la situación de Transelec, resolviendo que la empresa transmisora debía convertirse en sociedad anónima y abrirse a la bolsa, de manera que su grado de concentración se diluyese. Transelec ingresó a la bolsa, pero al cerrar 1999 no se habían incorporado nuevos dueños a su propiedad. Las tarifas de transmisión son determinantes en el negocio eléctrico global y, por tanto, el control de esta actividad le entrega a Endesa España una posición marcadamente dominante en el conjunto del sistema eléctrico.

La idea de "desgajar" activos de empresas eléctricas muy poderosas, se ha aplicado - señala el informe de la OCDE -, en diferentes variantes y con éxito en países como el Reino Unido (Inglaterra, Gales), Nueva Zelanda, Estados Unidos y Canadá. Otra posible medida para suavizar los efectos del "duopolio", añade el documento, podría ser limitar la capacidad de Endesa y de Iberdrola para construir nuevas instalaciones de generación. Además, la OCDE considera necesario facilitar el acceso de los potenciales consumidores al gas natural; incrementar los sistemas de interconexión con los países vecinos y aumentar los poderes regulatorios de la CNSE.

El ingreso de Endesa España a Chile

Endesa España llegó a Chile, como lo relatamos en "El Mapa actual ...", adquiriendo el oscuro y antidemocrático mecanismo de control montado en el holding Enersis por el grupo Yuraszeck. El escándalo producido al divulgarse en EE.UU. contenidos del acuerdo mantenidos en secreto en el país los obligó a retroceder. Ante la emergencia, se constituyó una forma transitoria de dirección de Enersis concordada entre Endesa España y los directores nominados por las AFP.

A fines de noviembre de 1997, la elección del directorio de Enersis - en reemplazo de aquel que debió renunciar luego de su condenable conducta durante la negociación entre Endesa España y el grupo Yuraszeck - significó en la práctica el acceso ya a posiciones muy importantes de parte de la transnacional española, al designar a tres de los siete directores: Rodolfo Martín Villa - nominado vicepresidente del holding -, Alfredo Llorente y Héctor López. Todos ellos directamente responsables de la negociación con el grupo Yuraszeck. Llorente fue quien tuvo personalmente a su cargo dicho acuerdo y López fue quien lo acompañó en dichas tratativas. Villa, a su vez, como presidente de Endesa España fue el máximo responsable de la negociación.

Así, con una inversión - que le significaba tener algo menos de la tercera parte de los títulos accionarios - pasó a participar en la dirección de uno de los holdings más grandes del país. Endesa avanzaba hacia el objetivo explicitado por su presidente Rodolfo Martín Villa de "hacer de Enersis la capital de nuestra presencia en la región. Nos pudimos equivocar en los métodos - agregó desenfadadamente-, pero la apuesta por Enersis como plataforma sigue en pie. Nuestra obligación y derecho es defender esa inversión".

La participación de personeros de Endesa España en el directorio de Enersis fue posibilitada por las administradoras de fondos de pensiones, que aunque poseían en ese momento una participación accionaria incluso algo mayor a la de la transnacional ibérica, están impedidas por la legislación que las rige de participar en la gestión de las empresas en donde tienen inversiones.

El affaire Yuraszeck-Endesa España, y su "solución" posterior constituyen un ejemplo relevante del grado de manipulación masiva realizada a partir de los recursos de los imponentes. La responsabilidad global del directorio de Enersis en el momento del acuerdo con el grupo Yuraszeck - con la participación de los directores nominados con los votos de las AFP - fue indiscutible y, por tanto, ya constituía un hecho cuestionable que esa misma instancia fuese quien siguiese las negociaciones que condujeron finalmente a facilitar la participación controladora del holding por Endesa España.

En Enersis y Endesa los imponentes del sistema de AFP eran accionistas mayoritarios, sin embargo ellos quedaron completamente al margen en la oscura tratativa llevada adelante primero por el grupo reducido de personas reunidos en torno de Yuraszeck, posteriormente en los acuerdos entre el directorio de Enersis y la empresa española y, finalmente, en la entrega definitiva de su control.

Las AFP tenían invertido en las empresas del grupo Enersis, al momento del acuerdo Yuraszeck- Endesa España, unos US\$ 3.500 millones. Desde cualquier ángulo que se le mire era una suma muy elevada. Superaba en más de US\$ 2.000 millones el monto invertido inicialmente por Endesa España y del cual más de una tercera parte se destinó para adquirir a los catorce ejecutivos

propietarios de la serie B, o sea al grupo Yuraszeck, su mecanismo de control. Desde otro ángulo, representaba un porcentaje muy elevado de los fondos de los imponentes colocados en acciones.

El presidente de Endesa España, Rafael Martín Villa, dio a conocer en Madrid que el consorcio español contó en ese momento con un acuerdo con las AFP para nominar los directorios de Enersis y sus filiales. Añadiendo que "seremos fieles al acuerdo con los controladores de las AFP, en particular con Alvaro Saieh, que fue la persona que nos ayudó a configurar ese acuerdo". Villa explicó que luego de nominarse los directorios "las AFP dejan en libertad a sus representantes" (14/5/98). Alvaro Saieh, cabeza del holding Corp Group, reconoció los contactos efectuados, subrayando que sólo actuó en calidad de coordinador de los fondos de pensiones en momentos en que el holding eléctrico se encontraba sin directorio. Agregando que nunca su actuación se apartó de la estricta legalidad (15/5/98).

Los temas de fondo son distintos a la explicación dada por Saieh, más allá si su actuación corresponde o no a una legislación absolutamente permisiva. Un asunto central, es quién representa a los fondos de los imponentes, comprobándose una vez más - como si fuese necesario corroborarlo - que esta función la cumplen los grupos financieros controladores de las AFP y son ellos quienes participan en la nominación de los directorios y de los núcleos controladores de sociedades anónimas. Y el segundo es que mediante estas negociaciones se entregó primero participación decisoria en el control del mayor holding eléctrico nacional, y posteriormente el control a un consorcio transnacional sin tener en cuenta ni planterase cuál era el interés nacional.

En España, la conducta de la empresa encabezada por Rafael Martín Villa fue duramente criticada. "No se puede actuar en una empresa, en un país y en una economía que tiene sus normas y sus reglas - señaló el dirigente del Partido Socialista, Joaquín Almunia - como si aquello fuese un mercado de ganado. Sinceramente, creo que la actuación de los responsables de Endesa-España fue una falta de respeto hacia muchos de los agentes económicos e interlocutores chilenos" (3/2/98). Incluso se consideró por la empresa, en un momento, desistirse de la operación, no obstante finalmente en su conducta se privilegió que era preferible sacrificar prestigio de manera temporal antes que perder el buen negocio que significaba adquirir el control de Enersis y lograr un fuerte posicionamiento a través de ella en América Latina. Este "buen negocio" mirado desde el ángulo de Chile es lo contrario, un "mal negocio".

Además de los representantes españoles, al directorio de Enersis se integraron en noviembre de 1997 personeros nominados por los consorcios financieros que controlan las principales administradoras de fondos de pensiones. Todos ellos integrantes o vinculados con grupos económicos locales. José Antonio Guzmán - elegido con votos de Endesa España y las AFP Habitat y Summa - fue la figura de consenso concordada entre la sociedad hispana y los consorcios controladoras de las AFP para encabezar el holding, siendo elegido presidente de Enersis.

Guzmán, fue presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio, en el lapso 1990-1996, siendo por tanto representante en ese período de los grandes intereses empresariales presentes en el país Con anterioridad, entre agosto de 1989 y diciembre de 1990, fue presidente de la Cámara Chilena de la Construcción. Previamente a su nominación renunció a la calidad de director de la AFP Habitat, administradora controlada en partes iguales por el grupo La Construcción y el consorcio financiero norteamericano Citicorp. Guzmán es socio de la empresa constructora Guzmán

y Larraín y fue un nombre barajado como candidato senatorial de la derecha para las elecciones parlamentarias realizadas a fines de 1997. Es consejero del Instituto Libertad y Desarrollo.

Cuadro n° 37: Los directores de Enersis elegido en noviembre de 1997

Nombre	Integrante o vinculado a:
José A. Guzmán	AFP Habitat (grupo La Construcción)
Ernesto Silva	AFP Cupum (Empresas Penta)
Rodolfo Martín Villa	Endesa España
Alfredo Llorente	Endesa España
Héctor López	Endesa España
Miguel A. Poduje	AFP Provida (grupo Saieh)
Juan Edo Errázuriz	Grupo Sigdo Koppers (AFP Protección)

Las elecciones se realizaron de manera de dejar a Endesa como filial de Enersis, otro objetivo prioritario de la transnacional española. Ello se concretó al elegirse directores de Enersis a cinco de los nueve directores previamente nominados en Endesa, condición necesaria para que los resultados de esta última se contabilizasen en los del holding. En Endesa, cuatro de los nominados lo fueron con votos de Enersis. Por tanto, su designación fue decidida por el directorio saliente del holding, sancionado por la Superintendencia de Valores y Seguros debido a la responsabilidad que le cupo en el fallido acuerdo entre Endesa España y el grupo Yuraszeck.

Las designaciones en Endesa se efectuaron como consecuencia de negociaciones cupulares entre la transnacional española y grupos financieros controladores de AFP. Al efectuarse primero la elección de directorio de Endesa y no la de Enersis, que es la cabeza del holding, se burló mediante un "resquicio legal" - como suele suceder - la disposición de la legislación sobre AFP que no permite nominar en los directorios a alguna persona relacionada con el controlador o que con su apoyo se transforme en controlador.

En resumen, ambos directorios fueron elegidos en esa fase en base a entendimientos, en lo fundamental, entre Endesa España y los intereses financieros controladores de las principales AFP. Los imponentes, a pesar de que sus fondos acumulados, eran mayoritarios en ambas sociedades anónimas, no tuvieron la menor participación.

Logrado el propósito de insertarse en el control de Enersis, Endesa España siguió en una fase inicial una táctica de tener un bajo perfil, buscando así que se relegase a un segundo plano su conflictivo y escandaloso ingreso a la economía chilena. A partir de esta táctica desistió de concurrir a un aumento de capital de Enersis por US\$ 1.000 millones. José Antonio Guzmán manifestó en el curso de 1998 que en el directorio de Enersis "las decisiones son conversadas, se manifiestan puntos

de vista, que a veces pueden ser contradictorios, pero todas las decisiones se han adoptado por unanimidad. No ha habido que arbitrar entre distintas posiciones y no se ha actuado bajo la lógica de bloques" (20/7/98).

Endesa España lanza oferta de adquisición de acciones

En los primeros meses de 1999, la junta extraordinaria de accionistas de Enersis - en una determinación que tuvo un final distinto al previsto por sus impulsores - aprobó la venta del paquete accionario que poseía del 25,28% de los títulos de su filial Endesa. La determinación se adoptó en una votación dividida, en que se pronunciaron a favor de la venta un 59,9% de los accionistas presentes y en contra un 40,1%. El directorio de Endesa - que también se encontraba dividido sobre el tema - quedó a cargo de la operación.

Los principales actores de la pugna fueron nuevamente de un lado los directores de Enersis nominados por los consorcios financieros que manejaban los recursos de los imponentes en el sistema de fondos de pensiones y del otro Endesa España que tenía ya resuelto lograr definitivamente el control absoluto del mayor holding eléctrico existente en Chile, incluido desde luego su principal filial, la empresa generadora. La transnacional ibérica respondió efectuando una oferta de adquisición de acciones (OAA) de Enersis, vinculada a que se autorizase un aumento en los grados de participación del holding, que logró aglutinar a los actores hasta ese momento en pugna, los cuales sin embargo en una primera junta extraordinaria de accionistas no alcanzaron el quorum adecuado para tomar la resolución de incremento en los porcentajes de concentración. Posteriormente, se transformó en un nuevo protagonista la empresa norteamericana Duke Energy que lanzó otra OAA en Endesa, unida igualmente a un acuerdo de ampliación en la participación accionaria.

Nuevamente hubo un gran ausente: los imponentes del sistema de fondos de pensiones. De acuerdo a antecedentes de fines de 1998, los imponentes poseían el 29,3% de las acciones de Enersis, que a su turno tenía un 25,3% de Endesa Chile. Los imponentes también contaban directamente títulos de Endesa. La legislación de los fondos de pensiones concibe la participación de las AFP en las sociedades anónimas donde tienen inversiones como la de "accionistas pasivos", "no llamados a "administrar las empresas donde invierten sus recursos", como recalcó el superintendente de AFP, Julio Bustamente.

Estas disposiciones, por lo general, sirven a los propósitos del accionista individual mayoritario, salvo en situaciones como la producida en Enersis donde la generalidad de los consorcios administradores se pusieron de acuerdo en los hechos, en oposición a la ley, para votar de conjunto en un momento de manera distinta a Endesa España. El sistema de fondos de pensiones funciona generalmente colocando los recursos de los imponentes a disposición del o los accionistas individuales mayoritarios. La democratización de la economía, en cambio, exige que los imponentes

- sometidos, por lo demás, a un sistema de ahorro forzoso - tengan ingerencia directa en las grandes determinaciones tomadas a partir de sus recursos.

Cuadro n° 38: Enersis: Estructura accionaria al 31/12/98.

(Fuente: Enersis. En porcentajes del total)

	%		%
Endesa España	31,9	Fondos de Inversión	2,3
AFP	29,3	Fondos Mutuos y Cías Seguros	0,9
ADR's	19,6	Corredores de Bolsa	2,8

En la junta de accionistas de Enersis que resolvió la venta de Endesa, así como la que posteriormente se realizó para decidir el aumento o no del porcentaje de concentración accionaria que pretendía el consorcio español, era decisiva la votación de las AFP. De los votos a favor de la venta casi la mitad lo aportaron los consorcios controladores de las AFP. Sólo votó en contra la AFP Planvital, propiedad del senador Francisco Javier Errázuriz y ello por una determinación adoptada en ese momento en función de sus conflictos personales con Endesa, en lo que se transforma en otro ejemplo de la forma cómo se manejan los recursos de los imponentes.

En el debate nunca estuvo presente cuál era el interés nacional. Esta preocupación no se encontró en la actitud gubernamental ni apareció en los reportajes de la gran mayoría de los medios de comunicación. En cambio, los temas en debate fueron si Endesa España tomaba o no el control absoluto del holding Enersis, si Endesa Chile era vendida o no a otro consorcio extranjero, al cual se le posibilitaría su control también aumentando el límite de concentración de la empresa generadora y, finalmente, una visión cortoplacista de los administradores de fondos de pensiones sobre la rentabilidad de un sistema que en general no se maneja en función de los intereses de los imponentes, como, lo demuestra entre otros hechos el costo exorbitante que se les cobra y la baja rentabilidad real, comparada con la de mercado, que se les entrega.

La decisión se adoptó igualmente sin considerar el interés nacional, dada la posición hegemónica de Endesa en el sector eléctrico. Endesa es la cabeza de un holding con presencia en Chile y varios otros países sudamericanos. En Chile, Endesa poseía a esa fecha el 58% de las ventas totales de energía en el Sistema Interconectado Central (SIC); el 100% de Transelec, la compañía de transmisión eléctrica que maneja prácticamente todas las redes troncales que conducen la energía en el SIC y las generadoras Pangué y Pehuenche. En Argentina, poseía - usando datos de 1997 - un 51,3% de Central Costanera, una de las centrales térmicas más importantes del vecino país; el 52,8% de Central Termoeléctrica Buenos Aires, inaugurada en 1997; y el 43% de Hidroeléctrica El Chocón. En Brasil tenía un 69,2% de Cachoeira Dourada, empresa a la que Endesa accedió a través de una privatización efectuada en septiembre de 1997. En Perú, el 29,7% de Edegel. Y, finalmente, en Colombia, poseía un 74,9% de Central Betania y un 19,6% de Emgesa, sociedad donde participaba asociada a Endesa España, cuyo control adquirieron en septiembre de 1997.

Cuadro n° 39: Endesa: Participación en filiales y Coligadas a fines de 1998.
(En porcentajes de participación de la propiedad)

País	Empresa	%
Chile	Transelec	100,0
	Pangue	100,0
	Pehuenche	100,0
	Infrestructura 2000	60,0
	Central Costanera	51,3
Argentina	Central Buenos Aires	52,8
	El Chocón	43,0
	Cachoeira Dourada	69,2
Brasil	Edegel	29,7
Perú	Central Betania	74,9
Colombia	Emgesa	19,6

Paralelamente, el país vivía una emergencia eléctrica, en donde hacía crisis el manejo del sector por los grandes consorcios eléctricos, entre otros Enersis, y la carencia absoluta de mecanismos de regulación. En definitiva, los grandes temas nacionales no estuvieron presentes en la pugna por el control de Enersis y Endesa. ¿ Qué política tiene el Estado en el estratégico sector eléctrico?. ¿ Qué quieren los chilenos en este plano?. ¿ Cómo se inscribe su futuro en una estrategia nacional de desarrollo?. La única voz oficial en todo el proceso la entregó el superintendente de AFP, Julio Bustamante, señalando que las administradoras no deben tener un papel activo, aunque, en la práctica, los consorcios controladores de las AFP actuaban coludidos.

Mientras la acción estatal se reduzca sólo a ello, las grandes determinaciones, en definitiva, van a depender de la conducta de los grandes intereses económicos, los cuales en el curso del proceso Endesa-Enersis desarrollaron todo tipo de negociaciones y tratativas. Por ejemplo, Duke Energy, en su informe a la Security Exchange Commission de EE.UU., reveló haber tenido negociaciones con Endesa España, directores de Enersis y personeros gubernamentales chilenos, las cuales no se informaron oportunamente en el país. Los directorios de las AFP, finalmente, actuaron en los hechos de conjunto por facilitar el traspaso de Enersis y Endesa a capitales transnacionales.

Endesa España toma definitivamente el control de Enersis

Endesa España tomó, en la práctica, el control de Enersis luego de aprobarse en una segunda junta extraordinaria de accionistas convocada con este propósito la ampliación de su límite de concentración de 32% a 65%. En la decisión resultó determinante nuevamente la votación de las administradoras de fondos de pensiones. Sin su apoyo el incremento del límite de concentración habría sido imposible. Por primera vez, una sociedad con presencia gravitante de las AFP fue entregada a consorcios extranjeros. Así, el llamado "capitalismo popular" creado por Pinochet continuó escribiendo su historia y ratificando que constituyó un camino indirecto hacia la concentración económica y en ningún caso condujo, como se sostuvo, a la democratización de la economía.

La iniciativa de convocar a una segunda junta de accionistas - luego que la primera no reuniese el quorum exigido para aumentar el límite de concentración - fue tomada por una AFP controlada por capitales norteamericanos, Santa María, y otra que es una sociedad mixta entre también un consorcio financiero estadounidense y grandes empresarios internos de la construcción, Habitat. No deja de ser revelador de la lógica del modelo económico que sean consorcios extranjeros los decisivos en una resolución que incide poderosamente en un sector estratégico de la economía nacional. Desde luego, sus motivaciones son tan sólo las de aumentar la rentabilidad de las administradoras y transitoriamente del sistema, la cual no tiene por que coincidir con los intereses del país. En este caso, al aumentarse los límites de concentración se puso fin a un mecanismo de participación accionaria que buscaba impedir, precisamente, el control pleno de un solo actor económico.

Por aumentar el límite votaron, además de Endesa España (31,9% del total accionario); los directorios de las AFP, con la sola excepción de Aporta Fomenta, controlados todos ellos por intereses financieros transnacionales e internos; el grupo Luksic; la mayoría de los administradores de ADRs, que son igualmente capitales extranjeros; y fondos de inversión y compañías de seguros radicadas en Chile. En resumen, la transnacionalización de Enersis - y en definitiva también la de Endesa Chile - fue decidida por consorcios económicos, en un alto porcentaje actuando a nombre de terceros, en el caso de las AFP exclusivamente trabajadores, mientras el Estado se limitaba a considerar la resolución un asunto de "privados". Así también la dirección del sector eléctrico queda en manos de "privados".

Cuadro n° 40: Directorios de AFP responsables de la entrega de Enersis (Porcentajes del total accionario)

AFP	%	Gestionada por:
Provida	9,90	Corp Group (Alvaro Saieh)
Habitat	6,48	Citigroup (EE.UU.), "La Construcción"
Cuprum	4,13	Empresa Penta, Sun Life (Canadá)
Santa María	3,67	Aetna (EE.UU.)

Summa Bansander	3,51	Santander Central Hispano (España)
Planvital	0,72	Grupo Errázuriz
Magister	0,48	Preferred Capital Market (EE.UU.)
Total	28,89	

Los directores nominados con los votos de las AFP decidieron finalmente vender la participación accionaria en Endesa Chile con vistas a generar una rentabilidad de corto plazo de los fondos de los imponentes y pensando consolidar, al mismo tiempo, su presencia en el holding Enersis, sin Endesa. La empresa española reaccionó lanzando una Oferta Pública de compra de Acciones de Enersis, con un desembolso cercano a los US\$ 1.450 millones, condicionada al aumento de porcentaje de concentración del holding. Los directorios de las AFP, en ese nuevo contexto, llegaron a acuerdo con Endesa España para facilitarle su propósito hegemónico. El largo capítulo del ingreso a Chile de Endesa España para adquirir el control tanto de Enersis como Endesa Chile se cerraba.

Después de alcanzado el pleno control de Enersis y Endesa, el holding dio a conocer un plan de reestructuración, que incluyó una disminución en el número de trabajadores. En 1999, la dotación de Enersis y sus filiales se redujo en un 10,4% en relación a la planta de fines del año anterior. Primero, se contrajo en 350 el número de trabajadores de Endesa, para luego disminuir en 207 el personal de Chilectra, en 84 personas el de Manso de Velasco y en 22 el de Diprel. El plan incluyó una reestructuración de la deuda, contratando nuevos créditos a una tasa de interés más baja. El nuevo financiamiento en el caso de Enersis fue adquirido a una tasa de Libo + 0,83%, incluida comisión, en circunstancias que se habían obtenido anteriormente a Libo + 2,25%. Ello ratifica el menor costo financiero de las empresas transnacionales con relación a los intereses internos, transformado en uno de los factores que posibilitan su proceso de expansión.

De igual manera, procedió a la división de su filial Manso de Velasco, estableciendo una sociedad de ingeniería y servicios eléctricos y otra propiamente inmobiliaria. En sus planes está vender sus activos inmobiliarios, sin embargo hasta el terminar la década de los noventa continuó llevando adelante sus proyectos Enea, Puerto Pacífico y Santuario del Valle.

La crisis eléctrica vivida por el país en 1998 y parte de 1999 no puede examinarse al margen de este proceso de concentración y de la carencia de una política nacional. Más aún, resulta imperioso definir una política del Estado en el sector energético en general, y eléctrico en particular. En el área eléctrica hizo crisis la ausencia casi total de regulaciones; de que la lógica del sector se guíe exclusivamente por decisiones de empresas generadoras a partir de cómo obtener tasas de rentabilidad más elevadas mientras la participación del Estado es mínima; de que su conducta concreta haya privilegiado invertir en el exterior - en la perspectiva de mayores utilidades - que hacerlo en Chile; de que temas trascendentes se resuelvan por vías absolutamente antidemocráticas.

Nuevos antecedentes del escándalo del siglo

En los días que Endesa España consolidaba su control del sector eléctrico chileno, se entregaron nuevos antecedentes de los escándalos que acompañaron su inserción en el país (Véase "Mapa Actual de la Extrema Riqueza"). Se tuvo conocimiento de un lapidario informe de una

oficina de abogados preparado por encargo expreso de la Superintendencia de AFP, que menciona a José Yuraszeck, cabeza del holding Enersis hasta el momento del ingreso de la empresa española, y al director internacional de Endesa España (EE), Alfredo Llorente, como responsables de "delitos económicos, que han afectado gravemente el orden público económico en Chile y, en especial, la debida transparencia que necesariamente debe existir en el mercado, en el cual las AFP invierten los recursos pertenecientes a los trabajadores de nuestro país" (8/10/98).

Los contratos de la Operación Chispas - explicita el informe jurídico - "configuran, por así decirlo, las piezas de un rompecabezas y quienes tienen el modelo para armarlo son precisamente los directivos clave y, en particular, el señor Llorente. Los directivos clave y demás partícipes - agrega - necesitaban imperiosamente que Endesa España (EE) adquiriera porcentajes mayoritarios de las acciones Serie A de las Chispas. Con ese objetivo, concertados previamente entre sí, abrieron un poder comprador de acciones A, entregándole a los potenciales vendedores, a la autoridad y al mercado información falsa y parcial o bien ocultándola. Tienen participación penal en este delito - concluye el documento - los señores José Yuraszeck y Alfredo Llorente, en calidad de autores, sin perjuicio de la responsabilidad penal del resto de los llamados directivos claves...".

En el informe aparecen responsables con nombres y apellidos. El grupo Yuraszeck fue formado en los años de dictadura fundamentalmente por los principales ejecutivos de Chilectra Metropolitana. Estos directivos, encabezados por Yuraszeck, aprovecharon el proceso de privatización de la empresa para quedarse con su control, mediante un rebuscado mecanismo, a pesar de que su inversión de recursos financieros fue claramente minoritaria. Como señala el informe, "había un esqueleto societario creado a la luz de la privatización de Chilectra, que pese a que en el espíritu privilegiaba la participación de los trabajadores en ella, en la práctica dejó a un grupo reducido de funcionarios con un poder desproporcionado, considerando que éste tenía el 0,06% de las acciones en sus manos" En otras palabras, utilizaron en su beneficio el sistema conocido como de "capitalismo popular". Situación que no se modificó en nada durante los gobiernos de la Concertación. Igualmente el grupo Yuraszeck también aprovechó para su proceso de expansión los recursos acumulados en las Administradoras de Fondos de Pensiones.

El presidente de EE, Rodolfo Martín Villa - quien encabezó por su cargo la operación de la empresa española - tiene una destacada participación pública desde los años de la dictadura franquista. "Una vez que fue cuestionada la operación y alcanzó ribetes de escándalo - relató "Que Pasa" (31/8/98) -, pasó a la primera línea. Hizo un claro mea culpa ante las autoridades españolas, a sabiendas de que el jefe del gobierno, José María Aznar, lo apoyaría incondicionalmente: Es una de las personas que el mandatario más escucha en el concierto político hispano. En esta labor mostró el por qué había sido capaz de sobrevivir indemne y, es más, con creciente poder, en la escena política española por más de treinta años. No hay que olvidar que ya en el gobierno de Francisco Franco ocupó los cargos de gobernador de Barcelona y ministro de Relaciones Sindicales. Al morir Franco, asumió como ministro del Interior cuando recién se comenzaban a sentar la bases de la transición española, y luego fue partícipe en los gobiernos de Adolfo Suárez y Calvo Sotelo. Entre 1977 y el 2 de febrero de 1997 -cuando asumió la presidencia de EE-, ocupó en forma casi ininterrumpida un escaño del congreso hispano, acabando dicha carrera como diputado por Madrid en tres períodos consecutivos".

No constituye una casualidad que en los hechos se repitan constantemente personas e instituciones de destacada figuración en ambos países en los años de dictadura. Tampoco que Martín Villa - como señaló el diario "El País" (16/9/99) - haya servido de puente en una misión reservada enviado por la cancillería española para buscar un acuerdo entre los gobiernos Frei y Aznar en el caso Pinochet. Es el mismo personero que inmediatamente después de la detención de Pinochet declaró: "Si alguien desde el exterior de España hubiera introducido en el proceso de nuestra transición un factor como el que ahora pesa sobre Chile, nuestra andadura hacia la democracia no habría tenido el éxito del que ahora nos felicitamos y se hubiera visto gravemente perturbada" (17/9/99). En la misma forma han actuado altos personeros del Banco Santander Central Hispano.

La responsabilidad de la Superintendencia de AFP y de los directorios de las administradoras es muy grande en toda esta historia. Ello en abierta oposición con lo sostenido por quien tiene en el papel la responsabilidad de salvaguardar los intereses de los imponentes. "Los fondos de pensiones - afirmó Julio Bustamante, superintendente de AFP - no se usan, no se han usado ni se usarán nunca para intereses o beneficios de terceros" (12/10/98). ¿ Y qué otra cosa si no ser usados por terceros se produce en la gestión Yuraszeck, luego en el acuerdo con Endesa España o en la nominación por los grupos controladores de las administradoras de los directores de sociedades anónimas ?

"Los Fondos de Pensiones no experimentaron perjuicios, como consecuencia de la Operación Chispas", sostuvo de igual manera en forma increíble el superintendente de AFP. Un personero gubernamental, de confianza directa del Presidente de la República, no considera que se haya cometido un perjuicio a los imponentes, al hacerse uso y abuso de sus fondos en el holding Enersis, que mediante este manejo se entregue a un consorcio transnacional posiciones dominantes en una sociedad en que las administradoras poseían una tercera parte del capital accionario. Desde luego, el acuerdo entre los grupos financieros controladores del sistema de AFP y Endesa España se hizo absolutamente a espaldas de los dueños de esos fondos. A lo menos, Bustamante debería haber reconocido que el sistema de AFP mostró una de sus tantas falencias, su carencia absoluta de democracia.

El informe jurídico solicitado por la Superintendencia de AFP propiciaba la presentación de un querrela criminal, dado que de los antecedentes reunidos "se colige que se está en presencia de una verdadera estafa o defraudación especializada". El superintendente de AFP declaró que la presentación de dicha querrela no era materia del organismo a su cargo. En definitiva, la querrela criminal no se presentó.

Colbún: Privatización a crédito

Al finalizar 1999, habían transcurrido ya tres años de la privatización de la central eléctrica Colbún y la empresa seguía siendo explotada privadamente sin que el consorcio Electropacífico - constituido por Inversiones Electroandina (Tractebel, Iberdrola, grupo Yaconi-Santa Cruz) y el grupo Matte - tuviesen realmente mayoría accionaria, si se considera que aún debían a Corfo cancelar parte del monto concordado. Al finalizar 1999, la suma todavía no cancelada era de US\$ 73 millones.

La privatización fue resuelta a favor de Electroandina y el grupo Matte después que la licitación fue formalmente declarada desierta, debido a la intervención personal del Presidente de la República a favor del único consorcio participante en la licitación. Constituye, sin duda, una de los

escándalos más sonados de las privatizaciones durante los gobiernos de la Concertación. Ya antes, el gobierno Frei había entregado en favor de la misma Inversiones Electroandina la central eléctrica de Tocopilla, propiedad hasta ese momento de Codelco.

El escándalo se inició en los últimos meses de 1996, al adquirir el consorcio Electropacífico en US\$ 340,9 millones el 37,5% de las acciones de Colbún. La empresa le fue entregada a su administración, a pesar que la mayoría accionaria seguía en manos de Corfo. Como si eso fuese poco, Electropacífico sólo canceló al contado un 40% de la suma pactada - apenas US\$ 136,36 millones -, dándosele para el 60% restante un plazo de cinco años, que al cerrar 1999 aún no terminaba de cancelar. La tasa de interés concordada entre el gobierno y Electropacífico fue de Libor más 0,35% anual, muy inferior a la contraída en ese momento en la generalidad de las operaciones de endeudamiento del país, antes del inicio de la crisis en los mercados financieros internacionales que aumentó posteriormente su costo. La construcción de la central hidroeléctrica Colbún-Machicura, inaugurada en mayo de 1985, significó una inversión de US\$ 1.200 millones, muy superior a la suma cancelada por Electropacífico. Paralelamente, se le concedió un plazo de tres años para determinar si adquiriría o no un porcentaje accionario adicional.

**Cuadro n° 41: Electropacífico: Estructura de propiedad
(En porcentajes del total)**

	%		%
Electroandina*	51,0	Powerfin (Tractebel)	7,5
Minera Valparaíso (Matte)	41,5		

*Tractebel, Iberdrola, Yaconi-Santa Cruz

En concreto, la privatización se efectuó dando facilidades de pago, lo que no fue inconveniente para entregar el control y la gestión de la eléctrica, a pesar que sólo se canceló efectivamente un 15% de las acciones al contado y Corfo continuó siendo, por tanto, durante mucho tiempo el accionista mayoritario. Posteriormente, los accionistas de Electropacífico fueron adquiriendo nuevas acciones en bolsa a un precio más bajo. En Colbún, la presencia estatal era al finalizar 1999 de 42%. De acuerdo al pacto de accionistas, Electropacífico administra un 12,5% de los títulos pertenecientes a Corfo, lo que le proporcionó desde un comienzo la mayoría accionaria. Este porcentaje le permitió, por ejemplo, a Electropacífico alcanzar los votos suficientes para aprobar un incremento de capital, que conduce de no participar Corfo a diluir su porcentaje accionario y de hacerlo a capitalizar parte de la deuda que le mantienen por la compra de acciones a plazo. Así, el Estado actuaría como un factor posibilitador de centralización financiera a favor de Electropacífico.

Colbún ha sido administrado, por tanto, por un período significativo como una empresa privada, aprovechándose abusivamente de recursos públicos. Surge inevitablemente la pregunta, ¿ por qué la administración Frei privatizó la empresa y entregó su manejo a intereses por largo tiempo minoritarios ?. ¿ Cómo se resguardan los intereses públicos si hasta los patrimonios estatales se colocan en manos de intereses privados ?

De otra parte, con esta privatización se redujo sensiblemente la capacidad reguladora sectorial del Estado. Al traspasar Colbún, el gobierno sostuvo que se acentuaría la competencia en un sector hegemonizado por la presencia dominante en ese momento del holding Enersis. Ello en contradicción con lo que enseña la experiencia y mostró crudamente la crisis eléctrica. En mercados oligopólicos si bien en determinadas circunstancias se generan fuertes competencias, es más usual que se tienda a acuerdos.

El Sistema Administrador de Empresas (SAE) - que maneja los porcentajes accionarios pertenecientes a Corfo - ha condicionado participar en la capitalización a que Colbún instale las turbinas adicionales por 240 MW que comprometió públicamente cuando el Sistema Interconectado Central estaba enfrentando la peor crisis de su historia. Igualmente, le ofreció de concretarse la instalación reprogramar la deuda que mantiene Colbún con Corfo. El presidente del SAE, Eduardo Arriagada, recordó que en su momento se acordó con Colbún reprogramar el saldo de la deuda desde los cinco años actuales a diez, alzando la tasa de interés a cancelar de 6,55% a 7,35%, todo supeditado a la instalación de turbinas.

El Estado así ayudaría a financiar las inversiones del sector privado, en circunstancias que las privatizaciones habitualmente las fundamenta en la carencia de recursos públicos. El consejero de la DC Ramón Briones afirmó, con razón, que el gran error fue privatizar Colbún, ya que el Gobierno se convirtió en accionista, "que reclama derechos de regulador y ahora tiene que aportar más capital en un negocio fracasado y que ha sido un verdadero escándalo" (12/7/99).

De otra parte, Electropacífico decidió no ejercer la opción de compra que tenían para subir en 12,5% su presencia accionaria en Colbún, cuando el precio fijado casi duplicaba la cotización bursátil de la generadora. El presidente de la empresa, representante de Tractebel, Ives Jourdain, explicó que "con el porcentaje que tenemos consideramos que podemos consolidar nuestra presencia y controlar la empresa, por lo que no necesariamente nos interesa incrementarlo". Obviamente no señaló que durante mucho tiempo la mayoría la ejercieron usando los títulos pertenecientes a Corfo, que luego desistieron de adquirir. La decisión de no usar la opción de compra significó inmediatamente una pérdida patrimonial para el Estado de envergadura, ya que durante bastante tiempo fue un paquete de títulos que entregaba el control.

Paralelamente, Colbún presiona para que se aumente el precio de nudo - lo cual terminaría repercutiendo negativamente sobre los usuarios - amenazando con "congelar" su proyecto Quilleco (65 MW), además de suspender la instalación de turbinas en la zona de Quillota (240 MW), aduciendo la actual sobreoferta de energía, como consecuencia del mejoramiento del abastecimiento hídrico, "y el bajo nivel de precios de nudo en el SIC" (5/10/99). Ya en mayo, el presidente de Colbún, Ives Jourdain, había señalado prepotentemente que "si se quiere un sistema con 100% de respaldo, hay que pagar las inversiones para tener algún tipo de rentabilidad, por lo que los precios de nudo deben recalcularse. Las reglas tienen que cambiar en lo técnico y lo económico, para que exista una cierta coherencia" (25/5/99). En resumen, las inversiones deben ser socializadas, la ganancia debe ser privada.

"Un nulo interés existe entre las empresas generadoras que operan en el Sistema Interconectado Central (SIC) para concretar nuevas inversiones en el sector - constató "El Mercurio" (5/10/99) - ... En la actualidad - agregó -, no existe ningún proyecto en carpeta para los próximos

años, salvo los que ya se habían comenzado a construir o cuyas inversiones estaban comprometidas. De hecho, de aquí al 2002 sólo se construirán las unidades Peuchén y Mampil - a cargo de Iberdrola y con una capacidad de sólo 79 MW y 52 MW, respectivamente- y la central Ralco, con capacidad de 570 MW y que hasta la fecha estaría ingresando al sistema el 2002". Claramente las empresas están presionando, lo cual pone al país ante el peligro de nuevas manifestaciones de crisis eléctricas. ¿Qué dicen los defensores a "todo evento" de las privatizaciones ?. ¿Qué ganó el país con la venta a crédito de Colbún ?

La nueva normativa eléctrica obliga a las generadoras a cumplir con los contratos pactados. Seguramente, diseñarán nuevas tácticas para eludir futuras multas. Ya se adelanta que una alternativa consistiría en no suscribir contratos con empresas distribuidoras, las que a su vez deberían encontrar como hacer frente a la situación. Al mismo tiempo, dilatan y buscan reducir el pago de las multas a los usuarios por los no suministros en el período de los "apagones".

En estos propósitos recibieron un respaldo en el dictamen de la Contraloría General de la República, producto de una grave omisión del decreto del ejecutivo, señalando que "las empresas generadoras sólo deberán pagar a sus clientes distribuidores o finales sometidos a regulación de precios cada kilowatt-hora de déficit que efectivamente los haya afectado". Es decir, no sobre el total del tiempo que duró el racionamiento eléctrico entre el 12 de junio y el 31 de agosto pasados. Una vez más, las resoluciones dejan resquicios de los cuales se aprovechan los consorcios que controlan la generación de la energía eléctrica.

La transnacionalización y concentración de la banca

Durante la segunda mitad de la década de los noventa la banca chilena se transnacionalizó. Los cambios de propiedad condujeron a que la banca extranjera pasase a tener un peso en el sistema financiero nacional similar y, en algunos aspectos superior, a la banca de origen nacional. Por ejemplo, en el nivel de colocaciones, los bancos extranjeros representaban a septiembre de 1999 un 45,2% del total. En términos de utilidades, la banca extranjera superó en los primeros nueve meses de 1999 la obtenida por las instituciones privadas nacionales. En el pasado todas las posiciones dominantes se encontraban en poder de intereses internos. Al finalizar la década el listado es encabezado por capitales extranjeros. De los diez bancos de mayores colocaciones cinco son controlados totalmente por capitales transnacionales: Santiago, Santander, BHIF, Citibank y Sudamericano.

Cuadro n° 42: Ranking de Colocaciones a octubre de 1999

(Fuente: Superintendencia de Bancos. En porcentajes del total)

Banco	%	Controlado por:
Santiago	15,85	BSCH (España)
Estado	12,47	Estado
Santander-Chile	12,19	BSCH (España)
Chile	11,84	Empresa Penta, Falabella
Crédito e Inversiones	8,32	Grupo Yarur
Edwards	7,44	Grupo Luksic,

BBV BHIF	5,02	Bilbao Vizcaya (España)
Sud Americano	4,22	Scotiabank (Canadá)
Corpbanca	4,09	Grupos Saieh, Abumohor
Citibank	4,04	Citigroup (EE.UU.)
Desarrollo	3,64	Inv. Norte Sur, Crédit Agricole (Francia)

No se trata de un proceso exclusivamente chileno, sino que se desarrolla a nivel regional. En los años noventa, los consorcios españoles - que no ocupan las posiciones de liderazgo en Europa - transformaron América Latina en su zona de crecimiento, desplazando en determinados sectores a grupos locales y compitiendo en esas áreas con capitales norteamericanos, que tradicionalmente desde hace muchas décadas habían sido los mayores inversionistas en la región. El sector bancario es una de estas esferas.

Si el análisis se efectúa por países, en varios de ellos ya la presencia transnacional es muy elevada. En Argentina, el proceso se aceleró en 1994, tras la crisis mexicana. En 1996, ya la banca transnacional concentraba un 20% de los activos, para alcanzar a mediados de 1999 un 52%. Las instituciones extranjeras de mayor presencia son el español Santander Central Hispano, los norteamericanos Boston y Citibank, el también español Bilbao Vizcaya Argentaria, los organismos financieros controlados por el financista George Soros y el británico Honk Kong and Shangai Bank (HSBC). Todos ellos con mucha gravitación igualmente en el sector bancario de Chile, con la excepción de Soros, ratificando así que se trata de tendencias y proyectos regionales. En Argentina aún los dos mayores bancos son estatales.

Cuadro n° 42: Argentina: Bancos líderes por activos
(Fuente: Banco Central de Argentina. En millones de dólares. A marzo de 1999)

Banco	Monto	Controlado por:
Nación	17.159	Estado
Provincia de Buenos Aires	13.747	Estado
Galicia	12.269	Capitales locales
Río de la Plata	10.609	BSCH (España)
Boston	10.360	Boston (EE.UU.)
Citibank	10.161	Citigroup (EE.UU.)
Francés	8.415	BBV (España)
Hipotecario	4.994	Soros (EE.UU.)
Roberts	4.885	Hong Kong & Shangai (R. Unido)

En Perú el cuadro no es muy distinto, ya que si se considera los diez bancos más importantes, los capitales transnacionales controlan un porcentaje superior al 40% de los activos. El mayor banco es el Continental, con mayoría accionaria del español Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, cuyos activos llegaban en junio de 1999 a US\$ 2.896 millones. El BSCH al fusionarse en septiembre con Bancosur, que fuese propiedad del holding OHCH, acumuló activos por US\$ 2.800 millones.

Diferente es la situación en Brasil por la dimensión de los bancos estatales y federales que destacan en los primeros lugares del ranking. Sin embargo, también la presencia transnacional crece sostenidamente, pasando de un 5% de los activos en 1994 a un 20% en 1999. En una primera etapa, la banca extranjera adquirió instituciones medianas y muchas veces en dificultades. Si se examina el listado de los mayores bancos, sólo dos instituciones foráneas se ubicaban entre las diez mayores. A fines de 1998, el ABN Amro de Holanda figuraba en el séptimo lugar al controlar el Real, con activos por US\$ 13.741 millones, y en el décimo el británico Hong Kong & Shanghai con US\$ 11.437 millones en el Bamerindus. Por lo demás, este proceso no se limita únicamente a la banca, sino al conjunto de la economía

Santander Central Hispano adquiere posición dominante

En 1999, el Banco Santander Central Hispano pasó a controlar los dos mayores bancos comerciales privados del país, al decidir el grupo Luksic venderles en US\$ 600 millones su participación accionaria en el holding OHCH, cabeza de un consorcio regional del cual formaban parte el Banco Santiago, el Tornquist (Argentina), Bancosur (Perú) y Asunción (Paraguay). El OHCH fue constituido por el grupo Luksic y el Banco Central Hispano de España, a fines de 1995, participando en partes iguales. La fusión de la institución española con el Santander en el curso de 1998 significó el golpe de gracia para la alianza. Un acontecimiento producido en la península ibérica remeció profundamente el mapa bancario de Chile y de América Latina, en donde las dos instituciones españolas desarrollaron en la década de los noventa un agudo proceso de expansión. El holding OHCH quedó en poder del banco fusionado.

**Cuadro n° 43: OHCH: Filiales al momento de la venta
(En porcentajes de participación)**

En Chile		En el extranjero	
	%		%
Santiago	43,4	Tornquist (Argentina)	99,9
Seg. de Vida Santiago	99,0	Bancosur (Perú)	89,1
Santiago Factoring Ltda	99,0	Asunción (Paraguay)	77,8

El nivel de concentración y transnacionalización de la banca adquirió así niveles muy altos. El BSCH, al controlar los bancos Santiago y Santander (en donde posee más del 80% del capital) pasó a tener, de acuerdo a antecedentes de octubre de 1999, aproximadamente un 28% de las colocaciones totales. El grupo Luksic lanzó de inmediato una Oferta de Adquisición de Acciones por el 45% de los títulos del Banco Santiago. La operación fracasó al decidir el Banco Central no vender los títulos de dicha institución en su poder, como consecuencia de la cancelación - con fuertes pérdidas para el patrimonio nacional - de las obligaciones subordinadas.

La concentración bancaria, junto con deformar el funcionamiento de los mecanismos de mercado, introduce riesgos potenciales muy altos. El resultado de la última ola de expansión bancaria - comentó el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan - es "el potencial para riesgos sistémicos inusualmente grandes en la economía nacional e internacional si llegan a fracasar". La necesidad de una supervisión flexible - agregó - "es particularmente evidente a medida que enfrentamos el hecho de que megabancos formados por las compras y fusiones de empresas son entidades cada vez más complejas" (13/10/99).

Al poco tiempo, el grupo Luksic volvió al sector bancario al adquirir un 43,5% de las acciones del Banco de A. Edwards, en una transacción ascendente a US\$ 244,1 millones. La compra de acciones la efectuó a Eduardo y Alejandro Ergas, al grupo Edwards y a Sergio de Castro, ex ministro de Hacienda de Pinochet. Jacob Ergas, quien a través de diversas sociedades controlaba en ese momento cerca del 33 % de la institución, no vendió. La participación accionaria inicial le permitió al grupo Luksic nominar a cinco de los nueve directores, alcanzando, en consecuencia, la mayoría del directorio. Posteriormente, el grupo Luksic siguió ampliando su participación, en particular, al adquirir un 7% adicional a Jacob Ergas, consolidando una mayoría accionaria total. Asimismo, acordó participar en un aumento de capital por US\$ 150 millones. Al concretarse este aumento se colocará entre los seis bancos de mayor capital, detrás del Santiago, Chile, Estado, Santander y Citibank.

El proyecto de expansión regional impulsado por el grupo Luksic de conjunto con el Banco Central Hispano de España quedó, a lo menos, diferido. "El proyecto de internacionalización de la banca a través del OHCH - señaló el gerente general de Forestal Quiñenco, Francisco Pérez - tenía como pilar fundamental la asociación estratégica con el BCH. Nosotros solos en banca no tenemos ningún plan de ir fuera de Chile, lo que no significa que el día de mañana no pueda cambiar" (18/8/99). Al finalizar 1999, la estrategia del grupo Luksic era aumentar su presencia en el Banco Chile.

Cuadro n° 44: Banco de A. Edwards: Nueva Correlación de fuerzas al elegirse directorio
(En porcentajes de las acciones totales)

	%		%
Grupo Luksic	43,5	ADR	10,0
Jacob Ergas	33,5		

El grupo Luksic es de los grandes grupos económicos nacionales, el de mayor presencia en el sistema bancario. De los otros mayores grupos económicos chilenos, el Angelini no se encuentra en el sector bancario y el Matte mantiene una posición secundaria, en una institución de menor tamaño, al controlar el Banco Bice, en asociación con el consorcio financiero británico Rothschild.

Megafusión Santander - Central Hispano modifica el mapa regional

El acuerdo de fusión suscrito en España entre los bancos Santander, el mayor en ese momento de ese país, y Central Hispano (BCH), que ocupaba en ese entonces el tercer lugar en el ranking ibérico, modificó, por tanto, no sólo el mapa financiero español sino también el latinoamericano y -como ya se anotó- impactó en el chileno.

El banco fusionado se transformó en ese instante de inmediato en la mayor institución financiera extranjera por activos controlados en América Latina, desplazando de ese lugar - si nos basamos en un estudio de Cepal con datos a mediados de 1997 - al consorcio norteamericano Citigroup y alejándose de su gran competidor, el también español banco Bilbao Vizcaya, que posteriormente se fusionó con el Argentaria. En el ránking ocupan igualmente una posición de liderazgo el estadounidense BankBoston y el británico Hong Kong & Shanghai Bank (HSBC). Desde la fecha del mencionado estudio de Cepal el mapa regional se siguió moviendo y la generalidad de los bancos que figuran en el ranking tuvieron una dinámica política de expansión.

Cuadro n° 45: Inversión de Bancos extranjeros en América Latina.
(Fuente: Cepal. Activos en millones de dólares a mediados de 1997)

Banco	País de Origen	Activos
Santander Central Hispano (*)	España	24.882
Citibank	EE.UU.	23.484
BankBoston	EE.UU.	18.228
HSBC	Reino Unido	18.011
Sudameris	Francia	8.383

(*) El cuadro se confeccionó sumando los activos controlados por los bancos Santander y Central Hispano a la fecha indicada.

El Santander tenía en América Latina, a la fecha de la fusión con el Central Hispano (BCH), ocho millones de clientes y participaba en el negocio bancario de Argentina, Colombia, Perú, Venezuela, Puerto Rico, Brasil, México, Chile y Uruguay. El BCH, a su vez, poseía 2.000 oficinas a través de bancos asociados, sucursales, oficinas de representación y filiales. Estaba presente en Chile, Bolivia, Perú, México, Paraguay, Uruguay y Argentina. En consecuencia, la trascendencia regional de la fusión fue de inmediato muy grande.

Al mismo tiempo, la alianza, que pasó a disponer de activos cifrados en unos US\$ 275.000 millones, permitió a la nueva entidad convertirse en la segunda compañía española, detrás del gigante de las telecomunicaciones Telefónica, presente igualmente en la economía chilena, a través de su control de CTC. Reunió 8.600 oficinas, una plantilla de 106.000 empleados y 22 millones de clientes. Fue el primer megabanco de origen español y el octavo en el mercado europeo. La fusión se produjo para competir en mejores condiciones en el área monetaria común de 300 millones de habitantes creada por el euro. La mayoría accionaria del Santander Centro Hispano queda en manos del primero, es decir de Emilio Botín, que según la revista Forbes es la persona más rica de España.

Los antiguos accionistas del Santander encabezados por Emilio Botín poseen el 64% de la nueva institución y los accionistas del Central Hispano el 36%.

Cuadro n° 46: Fusión Santander-Central Hispano
(Fuente: Santander y BCH. Datos a septiembre de 1998)

	Santander	BCH	Total
Activos (MMUS\$)	186.671	86.914	273.585
Empleados	72.000	34.000	106.000
Inversión A. Latina (MMUS\$)	3.700	760	4.460
Oficinas	5.000	3.600	8.600

La penetración en la región de ambas instituciones siguió estrategias diferentes. El Santander - que creció en base a sucesivas adquisiciones de bancos e instituciones financieras - estableció filiales controladas en su totalidad. Por ejemplo, en su filial bancaria en Chile posee un 86% de su capital accionario total, luego de efectuar profusamente nuevas compras de títulos durante 1998. De igual modo, al comenzar 1999 adquirió la mayoría accionaria absoluta del Banco Río de la Plata, en Argentina, al comprar nuevas acciones, quedando así con una participación de 51,2% del capital.

En cambio, el Central Hispano privilegió establecer una alianza estratégica con el grupo chileno Luksic, dando nacimiento al holding OHCH, en el cual participaron en partes iguales. Su principal inversión regional fue el Banco de Santiago, cuya administración estaba entregada a los Luksic. Al mismo tiempo, el BCH tenía inversiones minoritarias en otros bancos. La última de estas inversiones, antes de la fusión con el Santander, fue adquirir un 10% del poderoso Banco de Galicia en Argentina. La formación del megabanco condujo a desahuciar la alianza en el holding OHCH, con el resultado ya detallado.

En el Banco Santiago tiene, además, una participación accionaria significativa el Banco Central, al poseer títulos recibidos como pago por las obligaciones subordinadas. De igual modo, posee una presencia accionaria importante el Hong Kong & Shanghai Bank (HSBC), con un 6,9% del total. Hasta julio de 1997, su participación accionaria era de sólo 3,9%, pero en esa fecha adquirió al Banco Central sus opciones en un aumento de capital, invirtiendo US\$ 14,5 millones. El HSBC era también socio del holding OHCH en el Bancosur de Perú, con un 10% de los títulos.

Cuadro n° 47: Banco de Santiago: Estructura de propiedad a inicios de 1999
(En porcentajes del total)

	%		
OHCH	43,7	HSBC	6,9
Banco Central	35,4	ADR's	2,9

La fusión Santander Central Hispano se produjo poco después que fracasasen los esfuerzos realizados por el grupo Luksic de convertir los bancos en la región del holding OHCH - Tornquist en Argentina, Bancosur en Perú y Asunción en Paraguay - en filiales del Banco de Santiago. Estas gestiones no fructificaron en buena parte por el desacuerdo entre los dos socios del holding OHCH. La fusión Santander Central Hispano lleva a concluir que ese fracaso no fue producto de desaveniencias circunstanciales sino de estrategias diferentes de largo plazo.

El ingreso del Bilbao Vizcaya

En 1998, finalmente, el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) ingresó a la economía chilena al llegar a un acuerdo con los accionistas mayoritarios del Banco Bhif - José y Jaime Said y las familias Massú y Sumar - para un traspaso progresivo que finalmente le entregó el control absoluto de la institución. Fue un ingreso muchas veces anunciado y que forma parte integrante del proceso de inserción de los mayores bancos españoles en América Latina.

Según "La Gaceta de los Negocios", el BBV había "podido multiplicar por diez veces su valor" en los últimos ocho años antes de su ingreso a Chile, llegando a cerca de US\$ 35 mil millones. Su presencia se extendía en ese instante a 34 países, con cerca de 4.300 sucursales, de las cuales 2.841 se encontraban en España.

El BBV, antes de ingresar a Chile, tenía ya una fuerte presencia en América Latina, al contar con filiales en Argentina, Venezuela, Colombia, México, Perú, Panamá y Puerto Rico. De igual modo se encuentra presente a nivel regional en el negocio de las administradores de fondos de pensiones. Su gravitación en América Latina aumentó considerablemente al fusionarse durante 1999 con el Argentaria. Al fusionarse, la nueva institución fusionada pasó a denominarse Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

Cuadro n° 48: BBV: Porcentajes de participación en la banca regional a junio de 1998
(Fuente: BBV. En porcentajes del total)

Banco	%	Banco	%
Francés (Argentina)	52,4	Provincial (Venezuela)	48,4
Ganadero (Colombia)	44,3	BBV (Puerto Rico)	100,0
BBV (México)	66,3	BHIF (Chile)*	55,0
Continental (Perú)	37,6	* Porcentaje final	

La negociación con los ex-controladores del Bhif estableció un Pacto de Acción Conjunta durante dos años. Dicho pacto entregó transitoriamente a los ex-controladores un cierto derecho a veto y contar con requisitos de quórum en la decisión de algunos temas. A la fecha del acuerdo, los primos José y Jaime Said tenían cerca de la tercera parte del capital accionario, la familia Massú alrededor de un 30% y la familia Sumar otro 7,5%. El porcentaje accionario del Bilbao Vizcaya Argentaria, sin embargo, terminó siendo aún mayor a lo previsto inicialmente. En octubre de 1999 llegó a un acuerdo con los Massú, mediante el cual recibe un 6,9% adicional de acciones a cambio

de entregar títulos del Bilbao Vizcaya. De esta manera, el BBVA completó aproximadamente un 62% del capital accionario del Bhif.

La confluencia en el Bhif de José y Jaime Said con las familias Massú y Sumar se produjo a partir de sus actividades comunes en la industria textil y por relaciones de parentesco familiar. Igualmente, en forma conjunta invirtieron en el Banco Boliviano Americano, con sede en La Paz. En el área textil, Said fue propietario de Rayón Said, una de las fábricas más importantes de su rubro en décadas pasadas. El grupo Massú, en tanto, mantuvo por años negocios textiles en Viña del Mar y tuvo en sus manos la propiedad de Comandari. Mientras que Sumar, por su parte, sigue en Textiles Sumar.

En la década de los noventa, la presencia de mercado del Bhif se mantuvo relativamente constante, ubicándose permanentemente entre 4% y 5%. Sin embargo, sus colocaciones aumentaron 88% y su capital y reserva creció 84%. Las utilidades subieron desde \$8.664 millones en 1992 a \$15.269 millones en 1997. En términos de rentabilidad, por su parte, el comportamiento fue bastante alto y parejo, siendo la cifra más elevada la de 1995, con 27%, y la más baja en 1992, con 20,45%. Los planes del BBV son incrementar la presencia de mercado.

La segunda megafusión bancaria en España

El acuerdo entre el Bilbao Vizcaya y el Argentaria significó la segunda megafusión bancaria en España, luego del nacimiento del euro. La primera fue la efectuada por los bancos Santander y Central Hispano. La fusión transformó al BBVA en la primera entidad bancaria española por capitalización bursátil, con US\$ 40.401 millones y 1,3 millones de accionistas y en la segunda por magnitud de colocaciones, luego del BSCH.

El impacto en América Latina se expresó fundamentalmente en el negocio de los fondos de pensiones. Tras la fusión, el nuevo BBVA tiene el 5,1% de participación en el área bancaria y alcanzó el 31% de gestión de las pensiones en América Latina (10,6 millones de partícipes) con una clara posición de liderazgo. Argentaria, a través del Banco Exterior, fue precisamente de los primeros bancos españoles en examinar las posibilidades de inversión en América Latina. Sin embargo, se centró en el área de previsión social, sobre todo en Bolivia y en Argentina. Al momento de la fusión tenía 16 oficinas del Banco Exterior en países de América del Sur y diez en América Central. Disponía también de oficinas especializadas en banca comercial en Panamá y Paraguay. El BBV, por su parte, contaba con 2.284 oficinas bancarias y 47.521 empleados, teniendo presencia en todos los países más grandes de América Latina, además de una gran presencia en el sistema previsional.

En Chile, Argentaria sólo estaba presente en el sector bancario, a través de una oficina del Banco Exterior, que poseía a la fecha de la fusión únicamente una participación de mercado de 0,1%. En cambio, el BBV contaba ya con 71 oficinas. En el área previsional, Argentaria no estaba presente. Diversos intentos de inserción, particularmente en alianza con Magister, no se concretaron. Mientras que, el BBV controlaba la mayor AFP del país, Provida.

Ello no significa que el acuerdo no tenga implicancias en la economía chilena, dado que le otorga una mayor "espalda" a su presencia actual y aumenta la participación accionaria en numerosas otras empresas ibéricas presentes en la economía chilena, especialmente en el sector eléctrico y de las telecomunicaciones.

La fusión BBV-Argentaria obligará a ambas entidades a reorganizar sus participaciones en los sectores eléctrico y de telecomunicaciones, dado que el BBV controla un 7,6% de la eléctrica Iberdrola, y Argentaria el 3% de Endesa, mientras que en telecomunicaciones, poseen en Telefónica, la matriz de CTC, conjuntamente, un 8% del capital. A raíz de la fusión entre los bancos Santander y Central Hispano, la normativa utilizada impidió que la entidad fusionada participase en empresas rivales con más del 3% de participación.

En conjunto, BBV y Argentaria, según sus respectivas memorias del año 1998, participan en 149 empresas de sectores diversos. La nueva entidad, el BBVA, tiene que elegir entre Iberdrola - compañía tradicionalmente vinculada al BBV- y Endesa a la hora de maniobrar, por ejemplo, en el sector eléctrico. En el sector de las telecomunicaciones, los negociadores de la fusión tendrán que analizar también muy cuidadosamente las nuevas posiciones. Argentaria, con su 3% de Endesa, participa indirectamente en Retevisión - en esta compañía rival de Telefónica, Endesa controla un 28,67%- y en la operadora de móviles Amena, en la que la eléctrica tiene una participación del 11,55%.

Además de las participaciones en los principales grupos eléctricos y en la mayor compañía de telecomunicaciones, la nueva entidad contará con una presencia significativa en otras grandes compañías insertadas en América Latina, entre ellas Repsol (el BBV contaba con casi un 10% y uno de sus consejeros, Alfonso Cortina, preside la compañía) e Iberia (7,3%, también del BBV).

Los dos megabancos españoles están participando también en el proceso de reordenación bancaria que se está produciendo en Europa a raíz de la entrada en vigor de la moneda única. Tan sólo 15 días después de que la nueva moneda viera la luz nació el BSCH. El consorcio extendió, con mayor o menor ruido, sus tentáculos por varios mercados. En Italia, por ejemplo, se convirtió en uno de los accionistas más importantes del San Paolo-Imi, uno de los tres grupos clave de ese mercado. Su movimiento más audaz, sin embargo, lo ha ejecutado en Francia. En medio de la pelea entre la Banque Nationale de París (BNP), Paribas y Société Générale apostó por la última. Société Générale escapó del asalto hostil de la BNP y ahora goza de una estratégica situación en el mercado francés, con el BSCH aumentando poco a poco la presencia en su capital. Oficialmente tiene algo más del 5%. Además, el BSCH está involucrado en la primera gran pelea político-bancaria del euro. El pacto suscrito con el financista portugués António Champalimaud para comprarle el 40% de su grupo generó la oposición del gobierno luso, que vetó la adquisición, generándose una pugna en que tomó partido por la asociación la Unión Europea.

El BBV también salió de compras por Europa. Participó en la privatización del Crédit Lyonnais. Y se ha convertido en una de las piezas maestras de la reordenación del mapa bancario italiano. Controla el 10% de la Banca Nazionale del Lavoro (BNL) y mantiene conversaciones con Unicredito para cerrar una alianza.

La expansión del Citigroup

En 1998 el consorcio financiero norteamericano Citibank anunció la inversión de US\$ 175 millones en Chile. Esta suma significaba en la práctica más que duplicar el capital y reservas que tenía en el país a fines de junio de dicho año, ascendente a US\$ 156 millones. Al concretarse este aumento de capital, la institución financiera estadounidense comenzó a ganar posiciones en el ranking de la banca. El Citibank tiene también una fuerte presencia en el país en el negocio de las AFP en asociación con el grupo La Construcción, al controlar de conjunto Habitat.

En abril de 1998, a nivel mundial Citicorp y Travelers Group Inc. acordaron fusionarse. Acuerdo que materializaron seis meses después cuando los títulos de la institución fusionada, denominada desde entonces Citigroup se comenzaron a transar en el mercado. La fusión dio a los accionistas de Citicorp y Travelers una participación en partes iguales de la nueva empresa. Inmediatamente pasó a tener más de cien millones de clientes en más de una centena países y una mayor oferta de servicios y productos de banca comercial, seguros, fondos mutuos, corretaje de valores y banca de inversiones.

Citigroup es el tercer banco del mundo por el monto de sus activos, en un contexto de numerosas megafusiones que han modificado el mapa global. En junio de 1999, Deutsche Bank AG completó su compra de Bankers Trust Corp. en US\$ 9.000 millones, creando la mayor empresa de servicios financieros del mundo, al dar nacimiento a una institución global con activos por US\$ 817.000 millones. La nueva compañía desplazó de los primeros lugares a UBS AG de Suiza y a Citigroup. UBS se había formado, a su vez, un año antes fruto de la fusión de los bancos suizos United Bank of Switzerland (UBS) y Swiss Bank Corporation (SBC).

El acuerdo Travelers - Citicorp significó romper en la práctica la Ley Glass-Steagall de 1933, que separó la banca comercial de la inversión y de los seguros. Posteriormente, parlamentarios estadounidenses llegaron a un acuerdo con la Casa Blanca para eliminar sus restricciones. Travelers participaba en los negocios de seguros, préstamos de consumo y gestión de activos. Era la matriz de Salomon Smith Barney Inc. la segunda mayor corredora de Estados Unidos. Citigroup pasó a contar con más de 3.200 oficinas en distintos países desde Australia hasta Zambia, y activos por más de US\$ 700 mil millones. Con estas cifras, se constituyó en la primera sociedad anónima abierta norteamericana en términos de activos, la tercera en ganancias operacionales y la séptima en valor bursátil. La fusión se produjo, en un momento, en que las instituciones financieras se unían a nivel mundial en ritmo vertiginoso.

La fusión también modificó al ranking de la banca a nivel mundial. En una lista de los mil bancos más importantes, recopilada por la revista Bankers (8/7/99), la unión de Citicorp con Travelers los condujo al primer sitio con un capital base de US\$ 41.900 millones. Bank of America, luego de su fusión con NationsBanks, trepó al segundo lugar. Hace 10 años, los bancos más importantes eran National Westminster y Barclays del Reino Unido, los cuales a mediados de 1999 habían caído a los lugares 23 y 22, respectivamente. Cinco años antes, la fortaleza del yen y del mercado accionario de Tokio significó que los seis primeros lugares fueran detentados por seis bancos japoneses, con Sumitomo y Sanwa ocupando los sitios uno y dos. A mediados de 1999, el banco japonés en mejor posición era el Bank of Tokio-Mitsubishi - presente en la economía chilena -, que se encontraba en el séptimo lugar. De acuerdo con el total de sus activos, el Deutsche Bank, era a la misma fecha el banco más grande.

En Chile el primer signo de la fusión y de la política de expansión decidida globalmente se dio cuando Citigrup anunció el incremento de sus inversiones. Poco tiempo después adquirió al grupo Yaconi-Santa Cruz la Financiera Atlas, que en 1992 les había vendido. La transacción, materializada a principios de 1999, fue por US\$ 80 millones y le permitió a Citibank ganar terreno en el área de colocaciones de consumo. A septiembre de 1999, se encontraba en un tercer lugar del ranking respectivo, con un 13,6% de presencia de mercado, inmediatamente después de Financiera Conosur, del grupo Del Río, con 15,5%, y del Santander, con 14,13%. La adquisición de la cartera de Atlas hizo que el banco norteamericano subiera su participación en ese momento desde los 5,5% anteriores a casi 14%.

Cuadro n° 49 : Colocaciones de consumo a septiembre de 1999
(En porcentajes del total)

	%		%
Conosur	15,7	Santiago	12,3
Santander	14,0	Corpbanca	8,6
Citibank	13,6	Chile	8,2

Esta adquisición fue unida a un incremento en el número de cuentacorrentistas y la expansión de la banca de personas a capas de la población de menores ingresos. Esta estrategia guarda relación también con la incorporación de Travelers, dado que en EE.UU. el enfoque de la compañía aseguradora estaba dirigido a estos sectores de la población.

La compra incluyó a otras sociedades relacionadas con la financiera, entre ellas Ecovesa, Atlas Leasing y Atlas Corredores de Seguros. Poco después constituyó Citibank Corredores de Seguros, sociedad que depende del banco y que nació de la unión de las corredoras de seguros que tenían Atlas y Citibank. Se espera que la presencia de Citibank en el negocio de los seguros crezca, dado que Travelers era uno de los principales aseguradores del mundo.

La arremetida del Citigroup no sólo se dio en el área financiera. A fines de 1998 el grupo adquirió 11,59% de Salmones Tecmar y en 1999 compró 16,3% de Comunicaciones Capítulo, que controla Teleductos y el 50% de Telesat.

El Citibank tiene una histórica presencia a nivel regional. Hace más de ochenta años llegó a Buenos Aires, constituyéndose en la primera oficina de un banco norteamericano fuera de Estados Unidos, atraído por la necesidad de financiar fuentes de abastecimiento para las fábricas

estadounidenses alternativas a las europeas, cerradas debido a la Primera Guerra Mundial. Desde entonces mucha agua ha corrido bajo los puentes.

Hay otros consorcios transnacionales que tienen proyectos de expansión importantes en la región. Uno de ellos es el holandés ABN Amro Holdings NV, la quinta institución bancaria europea por el monto de sus activos, con fuerte gravitación también en la región central de EE.UU. En julio de 1998, el ABN Amro adquirió el 40% de las acciones ordinarias del Banco Real de Brasil en la suma de US\$ 2.100 millones. ABN Amro se encontraba al adquirir el Banco Real ya presente en Chile. Automáticamente su presencia creció, dado que igualmente el Banco Real tenía una filial en el país.

Otro banco de fuerte proyección regional es el ya varias veces mencionado Hong Kong & Shanghai Bank, cuya casa matriz se encuentra en Londres, que en Chile tiene posiciones minoritarias en el Banco de Santiago. En América Latina, además, controla el Banco Bamerindus en Brasil y tiene posiciones en Banco del Sur, en Perú; Serfin, en México; y el Banco Roberts, de Argentina. Esta diversificación resultó de gran importancia para el HSBC debido a su elevada exposición en Asia, en donde se encontraban colocados al momento de la crisis, un 42% de sus fondos. Un 20% de sus créditos totales se radicaban en ese momento en latinoamérica, lo cual le permitió enfrentar mejor la emergencia.

El Bank Boston igualmente se propone aumentar su nivel de participación en el país, que en 1999 era ligeramente inferior a un 4%. La fusión a inicios de octubre con el Grupo Financiero Fleet lo transformó en el octavo banco estadounidense en términos de activos y el séptimo en valor de mercado. Desde ya aumentó el número de sucursales en Chile, desde las diez que poseía en 1997 a 24 al finalizar el milenio.

El turno del Banco Sud Americano

En julio de 1999, Scotiabank (ex The Bank of Nova Scotia) adquirió el 32,6% de los títulos accionarios del Banco Sudamericano en poder de José Borda y Tomás García, en US\$ 115,7 millones, completando así aproximadamente un 61% del total. De esta manera, el porcentaje del capital y reservas totales de la banca manejados por capitales transnacionales pasó así a ser ya muy elevado. Los cinco mayores bancos extranjeros - Santiago, Santander, Citibank, BBV y Sud Americano - sumaban en junio un 41,1% del capital y reserva de todo el sistema.

Cuadro n° 50: Bancos: Capital y reservas a Junio de 1999.

(Fuente: Superintendencia de Bancos. En millones de pesos y porcentajes del total)

Banco	Capital	%	Controlado por:
Santiago	381.269	14,2	BSCH (España)
Chile	295.071	11,0	Empresas Penta, Falabella
Estado	285.750	10,6	Estado
Santander	284.907	10,6	BSCH (España)
Citibank	191.836	7,1	Citigroup (EE.UU.)
Crédito e Inv	158.041	5,9	Grupo Yarur
BBV Bhif	151.181	5,6	BBV (España)

Edwards	145.313	5,4	Grupo Luksic
Sud Americano	95.869	3,6	Scotiabank (Canadá)

El Scotiabank llegó a Chile en la década de los sesenta, como prestamista de segundo piso. En 1982, para la crisis de la deuda externa tenía colocado recursos por US\$ 3.200 millones, figurando entre los mayores acreedores del país. A fines de 1990, adquirió un 23,9% del Banco Sud Americano en US\$ 21 millones, a su valor libro, transformando sus líneas de crédito en capital, aprovechando en su beneficio el mecanismo de conversión de deuda externa creado en los años de dictadura - muy favorable para los acreedores - y suscribió un pacto de accionistas con el grupo controlador encabezado por José Borda. Posteriormente, amplió su presencia al 28,27% del capital social. Es la institución más internacionalizada entre los seis grandes bancos de Canadá. En América Latina está presente en Argentina, México, Chile, Venezuela y El Salvador.

Su ingreso al Sud Americano, significó su primera incursión en América Latina. Más tarde, realizó inversiones en los bancos Inverlat de México, en donde posee una participación de 10% con una opción de llevarla al 55%; el Quilmes de Argentina, con un 100% desde 1997; el Sudamericano de Perú, con un 25%; el Caribe de Venezuela, con un 27%; y en Centroamérica posee un 80% de la Corporación Mercaban de Costa Rica y un 53% de Ahorromet-Scotiabank de El Salvador. En consecuencia, se trata de otro consorcio en expansión a nivel regional. Con la adquisición de las acciones de Borda y García su inversión total en el mercado chileno ascendió a US\$ 154 millones.

Cuadro n° 51: Scotiabank : Presencia regional
(En porcentajes de participación sobre el total)

Banco	%	Banco	%
Sudamericano (Chile)	60,6	Inverlat (México)	10,0
Quilmes (Argentina)	100,0	Mercaban (Costa Rica)	80,0
Sudamericano (Perú)	25,0	Scotiabank (El Salvador)	53,0
Caribe (Venezuela)	27,0		

Después del golpe de 1973, Manuel Grez Matte - actual director y accionista del Sudamericano - fue nombrado por régimen de Pinochet como interventor del banco, asumiendo la responsabilidad de su privatización. En 1976, el paquete controlador que estaba en manos del Estado fue vendido a un grupo de empresarios ligados a la industria molinera. Encabezaron la operación Manuel Martín (posteriormente Ministro de Economía de Pinochet) y José Borda Aretxabala. Este último asumió la presidencia de la entidad inmediatamente. Sin embargo, recién en 1984 Martín y Borda adquirieron plenamente el control. Las primeras diferencias entre ambos personeros surgieron tras la crisis de comienzos de los ochenta. De ahí en adelante las desaveniencias se profundizaron. Poco a poco cada uno de los dos bandos se fueron fortaleciendo. A Borda, se unió Tomás García. Finalmente, liquidaron sus actividades conjuntas bancarias e industriales. Martín, como consecuencia de este proceso, salió del banco. Tomás García, que tenía una participación minoritaria respecto de Borda en el Sud Americano, aumentó su porcentaje accionario hasta quedar ambos en igualdad de condiciones y representar de conjunto la mayoría del banco.

La toma de control por Scotiabank se produjo en un momento difícil de la institución. En junio, la clasificadora internacional de riesgo Duff & Phelps (DCR) decidió reducir los ratings del Banco Sud Americano, debido al deterioro de su cartera y a la caída de los márgenes de intermediación. La clasificadora puntualizó que la calidad de los activos del banco seguirían deteriorándose y por ello los esfuerzos de provisionar continuarían demandando importantes recursos (30/6/99).

Antes, en septiembre de 1998, Moody's Investors Service había ya rebajado la calificación del banco debido - según explicitó - al deterioro de su cartera de créditos y a las perspectivas de que esta situación se agravase debido a la crisis que atravesaba el país con tasas de interés muy altas que generalmente aumentaban la morosidad. En 1998, en medio de este cuadro, vendió su unidad de crédito de consumo, Corfinsa, a Corpbanca. En el primer semestre de 1999, el Sud Americano acumuló pérdidas por \$ 1.223 millones. Este cuadro negativo resultó decisivo para que el banco canadiense decidiese dejar de ser un socio pasivo y asumiese el control.

La operación significó, al mismo tiempo, el retiro del sector financiero de José Borda y Tomás García, que llegaron al Banco Sud Americano en la década de los setenta, aprovechando los procesos privatizadores efectuados en los años de dictadura. Borda y García tienen su centro de actividad en la industria molinera. García tiene una participación de mercado de aproximadamente un 12,5%. Es el dueño de los molinos El Cisne, Cunaco, Coronel y del Pacífico. Borda, a su turno, es dueño de la Molinera San Cristóbal, con una presencia de mercado de 9,8%.

La industria molinera también tiene un grado de concentración importante. De los 95 molinos existentes en el país, de acuerdo a las estadísticas del INE, tres grupos empresariales concentran un 37,3% del total. El ranking lo encabeza Empresas Carozzi, con un 15% de participación. El número de molinos se ha reducido. En 1994 existían 112.

El pacto controlador del Banco Chile.

En 1999, en el Banco de Chile se conformó un núcleo controlador, que no existía desde comienzos de la década de los ochenta, con el colapso del grupo Vial. En la elección de su directorio, cinco cargos de nueve quedaron en manos del pacto suscrito inicialmente entre el holding financiero Penta (de Carlos Alberto Délano y Carlos Eugenio Lavín), Juan Cúneo, accionista de Falabella (el presidente de este holding Reinaldo Solari ingresó también al directorio) y Alfredo Moreno. Al pacto se incorporaron, posteriormente, el Consorcio Financiero - controlado por los grupos económicos Hurtado Vicuña y Fernández León - y Sergio Larraín, ex propietario de la Financiera Fusa llegándose así a reunir aproximadamente el 30% del total accionario. La ampliación del acuerdo le significó contar con un sexto director, Máximo Silva, elegido por el Consorcio Financiero. El porcentaje accionario en poder del pacto controlador, particularmente por nuevas adquisiciones efectuadas por Empresas Penta, siguió aumentando al finalizar el milenio.

**Cuadro n° 52: Banco de Chile: Pacto controlador
(En porcentajes del total accionario. A octubre 1999)**

Accionista	%	Accionista	%
Empresas Penta	14,00	Consorcio Nacional	3,60

Juan Cúneo, Reinaldo Solari
Alfredo Moreno

9,90 Sergio Larraín
0,73

2,23

El grupo controlador tendrá que decidir un camino para mantener la tradicional presencia institucional en la economía nacional, considerándose el proceso de concentración sectorial existente. Délano y Lavín han señalado que el pacto constituye un "acorazado", que no hace posible tengan éxito compras hostiles. "Con el pacto - declaró Carlos Alberto Délano - vamos a tener más del 30% y con eso es imposible que alguien haga una OPA. Primero, porque hay un 10% de las acciones de las que nunca llegan los poderes. Después, por lo menos hay un 25% de las acciones que sus dueños nunca van a vender porque no les conviene por el tema de los impuestos. Entonces, la verdad es que queda el 70% y nosotros tenemos el 30%. O sea - concluyó -, ¿quién va a hacer una OPA ?" (12/9/99).

"Lo que no se han dado cuenta - agregó Carlos Eugenio Lavín, comentando las reiteradas informaciones periodísticas que hablan de la necesidad de una alianza - es que los socios estratégicos están adentro. La gente piensa que Falabella es una gran tienda. Pero resulta que las grandes tiendas hoy día tienen un área financiera importantísima. Además, en la medida que haya más desregulación, quizás se podrá abrir en Falabella una cuenta corriente del Banco Chile" (12/9/99).

Sin embargo, el grupo Luksic - tal como lo hizo en el pasado en el Banco de Santiago - inició un proceso de compra de acciones del Banco de Chile. En noviembre de 1999, adquirió un poco más del 3% de los títulos a Francisco Eblen y Liliana Klotarienko y otro 1,5% a la familia Hirmas, gracias a gestiones del director del banco Manuel Sobral Fraile. Luego, a comienzos de diciembre adquirió el 2,9% de los títulos pertenecientes al propio Sobral, que fuese compañero de curso de Guillermo Luksic Craig, en unos US\$ 28 millones. Luego de la venta, Sobral emitió una carta dirigida a los accionistas que lo apoyaron en su nominación como director para que actuasen en el mismo sentido. El grupo controlador respondió adquiriendo otros paquetes de acciones. Empresas Penta solicitó a la superintendencia respectiva autorización para aumentar su capital accionario hasta el 25%.

La adquisición, en el primer semestre de 1998, por Falabella del ING Bank, fue anterior a la constitución del pacto controlador del Banco Chile. Así Falabella amplió sus servicios financieros realizados hasta ese momento a través de su filial de créditos CMR. Esta institución fue definida por el presidente de Falabella, Reinaldo Solari, como una entidad de nicho, orientada en especial a los clientes de la multitienda (24/9/99). Las sucursales del banco se encuentran en su totalidad instaladas al lado de los locales comerciales.

El Banco de Chile tiene como filiales a Banchile Fondos Mutuos, Banchile Corredores de Bolsa y Banchile Asesorías Financieras Además, como varios otros bancos, se vinculó al negocio de los viajes de turismo en alianza con Travel Club. Tienen un contrato renovable por cinco años que establece una acumulación de dólares con las adquisiciones a través de tarjetas de crédito que permite pagar parcial o totalmente viajes a través de Travel. En general, los bancos incursionan en turismo para impulsar el uso de créditos de consumo.

El grupo Penta

El grupo Empresas Penta es el componente del pacto controlador del Banco de Chile con mayor porcentaje de acciones en su poder. Al mismo tiempo, la institución financiera se transformó en la mayor inversión del holding. Un 30% del patrimonio de Empresas Penta se encontraba al promediar 1999 en la institución bancaria. Délano y Lavín iniciaron su incursión en la institución financiera en 1992. Ese año adquirieron un 2% de las acciones como inversión de la Compañía de Seguros ISE. Su participación accionaria no han cesado de aumentarla. A fines de 1998, esta tendencia se reforzó cuando la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras le autorizó a elevar su participación en la propiedad del banco hasta un 20%. Previamente, en octubre del mismo año le había autorizado a superar el límite establecido anteriormente de 10%.

Empresas Penta nace, en la práctica, en 1982 cuando cinco socios, entre los cuales se encontraban Délano y Lavín, venden un sitio. Con el importe de la operación compran acciones del Consorcio Nacional de Seguros, del cual fueron ejecutivos cuando era controlado por Manuel Cruzat. En enero de 1986, participaron en la venta del Consorcio al norteamericano Bankers Trust, ganando en la transacción US\$ 1,5 millón. Paralelamente, adquieren del Bankers Trust la parte de seguros generales del Consorcio, en un monto muy bajo. Con los recursos sobrantes comenzaron a adquirir acciones de la AFP Cuprum, de la cual posteriormente llegaron a ser sus controladores, para luego asociarse en partes iguales con la aseguradora canadiense Sun Life. En 1989, adquirieron el Instituto de Seguros del Estado (ISE), del cual tienen el 75% de la propiedad.

En 1990, vendieron el Consorcio General de Seguros, en un monto muy superior a su valor bursátil. En 1991, compraron el 50% de Isapre Vida Tres, entidad de salud de la cual con posterioridad tomaron el control absoluto. En Isapre Vida Tres, a diferencia de la AFP, no consideraron necesario incorporar un socio con un porcentaje significativo de acciones. Inversiones Las Américas, propiedad también del grupo, compró, a su turno, el 15% de la Clínica Las Condes. Un 70% de su capital permaneció en poder de médicos del establecimiento y otro 15% lo adquirió el empresario Andrés Navarro. Y en 1993 volvieron al negocio de los seguros generales al constituir la Compañía Las Américas Seguros Generales.

En el plano inmobiliario han efectuado inversiones en conjunto con Sebastián Piñera (edificio Las Américas, en calle Miraflores en Santiago), con los grupos Menéndez y Lecaros Menéndez (edificio Atlantis en la calle El Bosque) y con Eduardo León Fernández.

La presencia extranjera en el Banco del Desarrollo.

El Banco del Desarrollo fue creado en 1983 por la Fundación para el Desarrollo, institución sin fines de lucro formada en 1967 por el cardenal Raúl Silva Henríquez. Inicialmente, la Fundación tenía cerca de un 50% de su capital, perteneciendo el resto a ejecutivos del banco y personeros de la Democracia Cristiana. Con el tiempo la composición accionaria se fue modificando. Hacia fines de los ochenta se incorporaron a su propiedad el poderoso banco francés Crédit Agricole y el italiano San Paolo di Torino. Transitoriamente también lo hizo la holandesa FMO, por un lapso de diez años, que venció al finalizar los noventa. La presencia extranjera era al finalizar la década elevada. Crédit

Agricole posee el 18,9% del capital accionario del Banco y San Paolo Di Torino un 16,2%. Otras instituciones extranjeras tienen porcentajes inferiores.

En 1989, un grupo de accionistas chilenos del banco - entre los cuales participó la Fundación para el Desarrollo - constituyeron la Sociedad de Inversiones Norte Sur, agrupando en esta instancia parte o el total de sus participaciones de la institución financiera. Por ejemplo, la Fundación para el Desarrollo mantuvo directamente en ese momento una participación de 20%. Inversiones Norte Sur emprendió planes en sectores financieros en los cuales el banco no podía en esos momentos incursionar. Al finalizar la década de los noventa es lejos el accionista individual mayoritario del banco. A ello se añade una participación de 50% en Icofin; 50% en Bandesarrollo Factoring; 26% de la empresa de capital de riesgo Inversiones para el Desarrollo; un 12,5% de la empresa de seguros de crédito para la exportación Coface Chile; y un 50% de Incosys Ltda. Durante 1999 se transformó en una sociedad anónima abierta.

A fines de 1999, Inversiones Norte Sur aumentó su gravitación en el Banco del Desarrollo, al adquirir un 10% a la Fundación para el Desarrollo y un 2,8% directamente de F.M.O. de Holanda. Esta última, a la vez, se transformó en accionista de Inversiones Norte Sur, con el 10,35% del capital. Fundación para el Desarrollo, que continúa ligada al arzobispado de Santiago, se mantiene como el mayor accionista individual de Inversiones Norte Sur, con un 36% de los títulos, teniendo derecho a nominar cuatro de sus siete directores. Por tanto, como afirma el vicepresidente del banco, Sergio Molina, no hay "un alejamiento del Arzobispado" (21/11/99). En la sociedad mayoritaria del Banco del Desarrollo figuran, además, directores y ejecutivos de la institución financiera, la Corporación de Bienestar de Trabajadores del banco, Desarrollo Rural S.A. y Larraín Vial Corredores de Bolsa.

**Cuadro n° 53: Banco del Desarrollo: Composición accionaria a noviembre de 1999
(Fuente: Banco del Desarrollo. En porcentajes del total)**

Accionista	%	Accionista	%
Inversiones Norte Sur	42,8	Ecumenical Development	5,2
Crédit Agricole	18,9	Nederlandse Financ.	3,9
San Paolo di Torino	16,2	Inversiones para el Desarrollo	1,2

Inversiones Norte Sur incursionó en Argentina en conjunto con el Crédit Agricole, adquiriendo una participación de 15% en el Banco Bisel en US\$ 17,8 millones. Esta inversión la vendió en marzo de 1999 en US\$ 34 millones, dado la magnitud de las exigencias de capital planteadas. Su regreso al país trasandino lo hizo poco después, al asociarse en partes iguales con el grupo Ecsa, encabezado por el ex ministro de Hacienda de Pinochet, Sergio de Castro, para controlar el Banco Trasandino, con una inversión de US\$ 15,6 millones. Esta institución, hasta ese momento dominada exclusivamente por el grupo Ecsa, se fusionó con el argentino Mercobank, quedando los capitales chilenos con un 51% de la propiedad.

El directorio quedó constituido por dos representantes de Ecsa (uno de ellos Sergio de Castro), uno de Intesa, otro de Repsol-YPF y, finalmente, dos de Inversiones Norte Sur. Los socios

de Mercobank, que se incorporan al banco fusionado, eran el grupo italiano Intesa Asset Management - en proceso de fusión, al finalizar 1999, con la Banca Commerciale Italiana - y la española YPF_ Repsol. En Intesa tienen participación, y por tanto se incorporan a la institución fusionada indirectamente, los bancos Crédit Agricole y San Paolo, que son también accionistas del Banco del Desarrollo. El Banco Trasandino tiene un patrimonio superior a los US\$ 70 millones.

La crisis de fines de la década de los noventa golpeó al Banco del Desarrollo al no cubrirse créditos otorgados a empresas inmobiliarias. Las colocaciones vencidas aumentaron entre 1997 y septiembre de 1999 desde US\$ 22 millones a US\$ 53,4 millones. El mayor monto proviene de diferentes proyectos del empresario Germán Molina Armas, el cual en noviembre de 1999 pidió la quiebra de una de sus empresas, Inmobiliaria Auco. El giro principal del banco no ha residido, sin embargo, en este sector, sino en créditos a personas y pequeñas empresas. Funcionando normalmente con rentabilidades por encima del promedio.

Banca de inversiones: presencia directa baja.

En Chile, como en la generalidad de la región, la banca de inversiones tiene una baja presencia directa. Muchas instituciones prefieren actuar desde el exterior, viajando sus personeros a los distintos países cuando lo estiman necesario. Les resulta más rentable llevar sus actividades desde sus casas matrices.

Son cinco las instituciones con presencia directa más activa en el país: JP Morgan, Merrill Lynch, Santander Investment (del holding financiero español del mismo nombre), Salomon Smith Barney (filial del Citigroup) y el Deutsche Morgan Grenfell. Lehman Brothers se retiró, siguiendo la tendencia de operar desde Nueva York. En cambio, se produjo la presencia directa del mayor banco alemán, el Deutsche Bank luego de adquirir al norteamericano Bankers Trust, que durante muchos años mantuvo una relevante inserción en Chile. En 1998, sus activos se cifraban en US\$ 300 millones. Bankers Trust tuvo participación accionaria en varias empresas del país, entre las cuales figuró el Consorcio Nacional de Seguros Vida. Durante muchos años tuvo el liderazgo en corretaje de valores.

Merrill Lynch asesoró al Ejecutivo en el curso de 1999 para colocar un bono de deuda en los mercados internacionales, por US\$ 500 millones, también lo hizo con Endesa España para la adquisición de empresas en territorio nacional en pleno funcionamiento.

En general, estos bancos de inversiones mantienen un constante seguimiento del curso de la economía chilena, entregando estimaciones sobre la evolución de la coyuntura.

Casi la totalidad de los fondos de los imponentes son manejados por capitales transnacionales.

La adquisición por el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) de Corp Group Pensions, que le entregó el control mayoritario de la AFP Provida, significó prácticamente la transnacionalización casi total de la administración del sistema de fondos de pensiones chilenos y, por tanto, el manejo de los recursos de los imponentes desarrollado en base a un sistema de ahorro forzoso.

Corp Group Pensions Ltd. se encuentra en Bermuda y estaba integrada en un 90% por Corp Group International Limited y en un 10 % por el National Bank of Canada. La operación fue valorada por el BBV en aproximadamente US\$ 266 millones y se realizó a través de un canje de acciones. Corp Group International traspasó el 100% de las acciones emitidas de Corp Group Pensions Ltd. de su propiedad al consorcio bancario español, en tanto que el BBV realizó una ampliación de capital, emitiendo tantas acciones como fuesen necesarias para igualar el precio de los títulos de Corp Group Pensions. De esta forma, Corp Group - cuyos accionistas mayoritarios son Alvaro Saieh y el grupo Abumohor- pasó a ser accionista del banco español.

Al materializarse la negociación, seis de las ocho AFP existentes en el país quedaron con una presencia controladora total por parte de capitales transnacionales o en otros casos manejados a través de asociaciones estratégicas con presencia determinante también de capitales extranjeros. En el primer caso se encuentran, además de Provida - la mayor AFP del país -, Santa María y Summa Bansander, controladas respectivamente por el holding financiero norteamericano Aetna y el consorcio bancario español Santander. Mientras tanto, las alianzas estratégicas se dan en Habitat entre el mayor grupo bancario norteamericano Citigroup y grandes empresarios de la construcción; en Cuprum entre el grupo financiero local y la más grande aseguradora canadiense Sun Life; y, finalmente en Magister, en donde si bien la mayoría accionario sigue en poder del Colegio de Profesores la gestión está entregada a Inverlink, sociedad creada en 1991 por ejecutivos chilenos encabezados por Eduardo Monasterio que se asoció con Preferred Capital Markets, corredora de bolsa con sede en San Francisco

A octubre de 1999, las cinco mayores AFP reunían un 94,5% de los fondos totales del sistema. Tres de ellas son controladas absolutamente por capitales transnacionales: Provida, Santa María y Bansander. Las dos restantes (Habitat y Cuprum) están dirigidas por una sociedad en partes iguales entre capitales extranjeros y nacionales. Las dos mayores, Provida y Habitat, manejaban por sí solas más de un 54% de los fondos totales de los imponentes.

Cuadro n° 54: AFP: Ranking por fondos acumulados a octubre de 1999

(Fuente: Superintendencia de AFP. En porcentajes del total)

AFP	% total
Provida	32,2
Habitat	22,0
Cuprum	16,2
Santa María	12,8
<u>Summa Bansander</u>	<u>11,3</u>
Cinco mayores	94,5

Las grandes administradoras constituyen un gran negocio gracias fundamentalmente a las altas comisiones cobradas a los imponentes. El negocio de las AFP existe teniendo presente tanto sus altos márgenes de ganancias como el enorme poder que proporcionan dentro de la economía chilena. En los primeros nueve meses de 1999, las utilidades totales del sistema sumaron \$ 55.621 millones, con un aumento de 201,6% en relación a la registrada el año anterior, cuando llegaron a \$ 18.441,0 millones. Las utilidades, desde luego, se concentran también en las cinco grandes administradoras, que obtuvieron en el señalado período el 96,7% de las ganancias totales, \$ 53.801,4 millones. Las rentabilidades son muy elevadas. A septiembre de 1999, la de la AFP Cuprum ya registraba una tasa en el año de 44,43%, Habitat de 33,23%, Provida de 30,22%, Summa Bansander de 25,33% y Santa María de 20,23%.

En 1998, igualmente, las utilidades del sistema crecieron en 14,62%, siempre con costo a los imponentes y a un masivo despido de vendedores, a pesar del cuadro recesivo en que entró la economía y de la rentabilidad negativa que proporcionó a los afiliados. En 1997, la rentabilidad promedio de las administradoras había sido de 17,66%, superando el 16,72% del año anterior, lograda básicamente por las grandes empresas, que alcanzaron, por tanto, individualmente, tasas aún más altas.

Cuadro n° 55: AFP: Ganancias enero-septiembre 1999.

(Fuente: Superintendencia de AFP. En millones de pesos)

AFP	Utilidad	AFP	Utilidad
Provida	16.057,8	<u>Summa Bansander</u>	<u>3.965,2</u>
Habitat	15.773,1	<u>Cinco mayores</u>	<u>53.801,4</u>
Cuprum	10.483,0	Total	55.621,1
Santa María	7.522,5		

El Bilbao Vizcaya igualmente adquirió de Corp Group su empresa bancaria en Argentina, en otros US\$ 84 millones. Ya el BBV era propietario en el vecino país del Banco Francés, la segunda institución financiera trasandina. La adquisición de Corp Banca Argentina le dio al BBV una presencia que no tenía en la región de Cuyo. En estas operaciones, Alvaro Saieh ha ratificado su conducta de no afirmarse en el control de determinadas empresas, sino en realizar operaciones de tipo financieras que le proporcionen fuertes excedentes. Ya lo hizo así en el pasado reciente al traspasar el ex Banco Osorno al consorcio español Santander. Por tanto, también queda planteada la interrogante sobre el futuro control de Corp Banca en Chile.

Destacados personeros públicos han sostenido que no tiene mayor importancia la estructura de propiedad de las empresas. "No es relevante - afirmó, por ejemplo, Ricardo Lagos, refiriéndose específicamente al sistema de AFP - que las administradoras sean controladas por entidades extranjeras. Lo que les debe importar a los cotizantes - agregó - es que las empresas sean bien administradas y que tengan carteras seguras y lo más rentables posibles" (11/5/99).

El tema es de gran importancia y debe encararse en un marco más amplio, no sólo verse pensando en la rentabilidad directa de los fondos, la cual por lo demás está fuertemente resentida por el costo exorbitante cobrado a los usuarios. El control del sistema no sólo permite el manejo de aproximadamente US\$ 33.000 millones, suma equivalente a más del 40% del PIB chileno, sino que les permite acceder a los directorios de importantes sociedades anónimas abiertas. De otra parte, las rentabilidades generadas en el país, al remitirse al exterior repercuten negativamente en la crítica cuenta corriente de la balanza de pagos y reducen el porcentaje de riqueza generado en el territorio nacional que es aprovechado por sus habitantes. Chile paga por la presencia del capital extranjero en su economía.

Las transnacionales mencionadas tienen todos proyectos a nivel regional y global. En definitiva, sus determinaciones se adoptarán en ese contexto, sin que ello deba coincidir con los intereses del país y los dueños de los recursos, los imponentes. El BBV explicitó que la importancia del convenio que le entrega el control de Provida reside en que le permite incrementar su "expansión internacional" (10/4/99). Sin el acuerdo, el consorcio español ya estaba presente en Argentina, Bolivia, Colombia, México, Perú y El Salvador. A su turno Provida Internacional tiene intereses en seis mercados que han permitido el ingreso de capitales privados al control y a la gestión de los activos previsionales: Chile (Provida), México (Profuturo), Perú (Horizonte), Ecuador (Porvenir), Colombia (Porvenir) y El Salvador (Porvenir), además de aprestarse a entrar en Venezuela. El convenio transforma al BBV en el mayor controlador a nivel regional de fondos de pensiones privados, desplazando del liderazgo al Citigroup y al Santander, en una competencia que seguirá escribiendo nuevos capítulos.

Hasta el 30 de junio de 1999, las AFP chilenas gestionaban el 56,4% del monto total administrado por los siete regímenes de capitalización individual privada existente en América Latina, de acuerdo a cifras de la Asociación Internacional de Organismos de Supervisión de Fondos de Pensiones (AIOS), del cual forma parte la superintendencia nacional. Estos regímenes se encuentran, además de Chile, en Perú, Argentina, Uruguay, Bolivia, México y El Salvador. A la fecha mencionada, el total de recursos acumulados en el sistema en la región sumaban US\$ 58.910 millones, siendo en Chile de US\$ 33.246 millones. El alto porcentaje acumulado en Chile se explica porque fue el país donde el sistema comenzó a operar antes. Si la cifra se descompone por partícipes cerca de la mitad radican en México, 9.021.913 aportantes, ocupando Argentina el segundo lugar con 3.366.206, y Chile el tercero, al reunir 3.090.483 cotizantes.

**Cuadro n° 56: Fondos de pensiones individuales privados por países latinoamericanos
(Fuente: AIOS. En millones de dólares y número de partícipes. Al 30/6/99)**

País	Fecha Inicio	Monto	N° partícipes
Chile	1981	33.246	3.090.483
Argentina	1994	13.861	3.366.206
México	1997	8.680	9.021.913

En El Salvador, en donde se producía la presencia simultánea de Provida y el BBV, el holding español decidió fusionarse. Provida poseía el 35% de la administradora Porvenir, mientras el

BBV controlaba Previsión. Con la fusión, se creó una empresa con un grado de presencia de un 40% del mercado, ubicándose en el segundo lugar, detrás de la controlada por el Citigroup.

AFP: Los pasos de la transnacionalización

En 1998 se aceleró el proceso de concentración sectorial en el sistema de administradoras de fondos de pensiones. Ello se produjo a través de sucesivas adquisiciones de paquetes accionarios, en operaciones por cerca de US\$ 344 millones.

A través de estas operaciones, el holding financiero regional Corp Group pasó a controlar, además de Provida, las AFP Protección y Unión, que anteriormente eran administradas por el grupo Security y el consorcio norteamericano American International Group, respectivamente. A su turno, el banco español Santander, de fuerte presencia en la economía chilena y regional, adquirió a los grupos Matte y Angelini y al conglomerado CGE la AFP Summa, a ser fusionado posteriormente con Bansander. Luego, la mayor aseguradora canadiense, Sun Life Assurance, se asoció en partes iguales con Empresas Penta en el manejo de la AFP Cuprum. Y, finalmente, Inverlink Holding - con participación mayoritaria de la norteamericana Preferred Capital Markets - adquirió cerca del 46% de Magister.

Cuadro n° 57: Cambios en el control de AFP durante 1998.
(En millones de dólares)

AFP	Nuevo controlador	Monto
Cuprum	Sun Life Assurance (Canadá)	120,0
Protección	Corp Group	92,4
Unión	Corp Group	24,6
Summa	Santander (España)	105,0
Magister	Inverlink (EE.UU.)	2,5

De esta manera, el manejo por grupos financieros de los fondos acumulados por los imponentes se recompuso. Se trata de recursos mayoritariamente reunidos en base al ahorro forzoso de los trabajadores, los cuales, en términos generales, no tuvieron ninguna participación en estas decisiones. El salario se transforma así en recursos usados por el capital.

Este proceso de concentración fue alimentado por las dificultades de subsistir de las administradoras con una participación de mercado inferior a un determinado tamaño. American International Group, precisamente, vendió la AFP Unión luego de cuatro años de resultados negativos, constatando a través de su vicepresidente, Ricardo García, que la empresa no resultaba viable por su dimensión. Las AFP más pequeñas desaparecieron masivamente ante la ofensiva de las más grandes o se vieron obligadas a encontrar socios estratégicos o fusionarse para intentar subsistir.

Confirmando esta tendencia, Qualitas (- \$ 1.299 millones de resultado negativo en el primer semestre de 1998), que perteneciese al holding OHCH, o sea al grupo Luksic y al consorcio

bancario español Central Hispano - que no tuvieron éxito en su incursión en el negocio previsional nacional - fue adquirido por el grupo financiero norteamericano - chileno Inverlink Holding, formado por la estadounidense Preferred - que posee una participación de 70% - e Inverlink -, quien junto al Colegio de Profesores tiene el control de Magister. La adquisición fue materializada en US\$ 2,56 millones.

Nunca la concentración del sistema de AFP había sido tan grande, ya sea mirado desde el ángulo de los recursos acumulados como del número de administradoras existentes. Lejos se está de los primeros años de la década de los noventa, en los inicios de los gobiernos de la Concertación, cuando se presentaba el crecimiento del número de administradoras y, en particular, la constitución de AFP de trabajadores como demostración de procesos de democratización.

Cuadro n° 58: AFP: Nivel de concentración de las cinco mayores AFP.

(Fuente: Superintendencia de AFP. En número de administradoras y porcentajes en el total de las cinco mayores)

Año	N°	5 mayores	Año	N°	5 mayores
1982	12	81,37	1991	13	78,20
1983	12	79,95	1992	19	76,19
1984	12	79,92	1993	21	74,03
1985	11	86,33	1994	21	72,37
1986	12	87,43	1995	16	75,50
1987	12	86,46	1996	13	76,37
1988	13	84,74	1997	13	77,62
1989	13	83,31	1998*	9	94,81
1990	14	80,67			

*. Las AFP controladas por Corp Group al finalizar diciembre - Provida y Protección - se consideran conjuntamente.

El sistema previsional chileno claramente se transnacionalizó, en un proceso que forma parte de la concentración en el manejo de los fondos de los imponentes que se produce a nivel regional.

En 1998, en América Latina, cuatro consorcios financieros - entre ellos todavía Corp Group - tenían las posiciones dominantes. El listado lo encabezaba el poderoso grupo bancario norteamericano Citicorp. Además de Chile, Citicorp estaba presente en ese momento en Argentina, donde poseía el 100% de Siembra; en Uruguay, con una presencia accionaria de 45%; y en México, con el 40% de Garante, en la que también participa su filial chilena Habitat.

En segundo lugar figuraba Corp Group. En Horizonte de Perú y Profuturo de México lo hacía también el español Banco Bilbao Vizcaya, cuyos esfuerzos por penetrar en el sistema previsional nacional fueron constantes, para culminar finalmente con la adquisición de Corp Group Pensions. Anteriormente intentó, sin éxito, la adquisición de Summa, dada la mayor oferta de su competidor a nivel regional y en la península ibérica, el Banco Santander.

En tercer y cuarto lugar figuraban en 1998 los consorcios financieros españoles Bilbao Vizcaya y Santander. El BBV participaba en las mayores gestoras de varios países y tenía cuotas de mercado de 19% en Argentina, 50% en Bolivia, 21% en Colombia, 11,5% en México y 23% en Perú. Por su parte, el holding español Santander además de Chile, tenía presencia en Argentina (15,2% del mercado), en Uruguay (12,3%), en Perú (10%) y en México (8,5%).

La importancia del sistema de AFP de América Latina es creciente para los grupos financieros internacionales. Los elevados recursos controlados de los imponentes de la región los potencian económicamente y les dan presencia en otras áreas de la economía. En Chile, ello se manifestó particularmente en la adquisición de acciones de sociedades anónimas abiertas y la posterior participación en la nominación de directores. Se trata, de una estructura profundamente antidemocrática, que se requiere rápidamente modificar. Los imponentes del sistema de AFP deben contar con mecanismos que les permitan elegir directores y, a través de ellos, tener formas de participación en la gestión de empresas donde tienen colocados una gran masa de recursos

La carrera por la hegemonía

En enero de 1998, el mapa sectorial se modificó transitoriamente al transformarse Habitat - controlada en partes iguales por el grupo La Construcción y el consorcio financiero norteamericano Citicorp, de acuerdo a una alianza alcanzada en julio de 1996 - la mayor AFP por el monto de los fondos acumulados. Provida, manejada en ese entonces por el holding financiero Infisa, encabezado por Alvaro Saieh, quedó desplazada al segundo lugar. De otra parte, Cuprum -la tercera AFP en el ranking de fondos acumulados - pasó a ser administrada por la alianza entre un grupo nacional, Empresas Penta, propiedad de los empresarios Carlos Eugenio Lavín y Carlos Alberto Délano, y la aseguradora canadiense Sun Life American Company of Canada, que administra activos del orden de los US\$ 100.000 millones, monto superior al PIB de Chile.

El grupo controlador de Provida, Corp Group reaccionó rápidamente adquiriendo en marzo al grupo Security la AFP Protección, en US\$ 92 millones. De esta manera, Corp Group recuperó el liderazgo en el control de fondos de pensiones. Si se suma, utilizando las cifras de enero de 1998, los fondos acumulados controlados por Provida y Protección alcanzaron a 29%. El grado de concentración sectorial pasó ya a ser muy elevado. Provida-Protección, Habitat y Cuprum reunían - siempre según cifras de enero de 1998 - un 65,6% de los fondos totales del sistema. Si se agrega Santa María, perteneciente a la transnacional norteamericana Aetna, se llegaba a un 78,1%.

Cuadro n° 59: Ranking de Fondos de Pensiones a Enero de 1998.
(Fuente: Superintendencia de AFP. En MMUS\$ y porcentajes del total)

AFP	Monto	%	Controlada por:
Provida-Protección	8.382,4	29,0	Corp Group
Habitat	5.590,5	19,3	Grupo La Construcción y Citicorp (EE.UU.)
Cuprum	5.006,5	17,3	Penta y Sun Life (Canadá)
Las Tres Mayores	18.979,4	65,6	
Santa María	3.614,2	12,5	Aetna (EE.UU.)
Summa	2.146,1	7,4	Grupos Matte y Angelini
Bansander	1.433,9	4,9	Banco Santander (España)
Unión	1.149,4	4,0	American International Group (EE.UU.)
Planvital	754,3	2,6	Grupo Errázuriz
Total	28.977,3	100,0	

Las alianzas se inscribieron dentro de proyectos a nivel regional, concertados entre capitales chilenos y consorcios transnacionales, orientados a manejar no sólo las sumas acumuladas en Chile, sino los grandes montos de recursos reunidos en América Latina por los imponentes de los sistemas de fondos de pensiones. Penta y Sun Life establecieron, por ejemplo, específicamente en su acuerdo que "mediante el pacto de accionistas, las partes se conceden una opción preferente para la participación paritaria en el negocio de los sistemas privados de pensiones en América Latina, con la excepción de México y Brasil" (29/1/98). Para Sun Life, su presencia en Chile constituyó la inversión inicial en latinoamérica.

Cuadro n° 60: AFP Cuprum: Estructura de propiedad 1999
(En porcentaje de participación del total)

	%	%
Empresas Penta	31,79	Sun Life (Canadá) 31,79

Entre 1994 y 1997, Citicorp había entrado al negocio de fondos de pensiones en Argentina, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay. A junio de 1997 ya administraba un total de US\$ 7.100 millones en activos con un total de 2,8 millones de clientes. Infisa igualmente tenía presencia - a través de Provida - en varios países de la región: Perú, México, Colombia y Ecuador. El mercado latinoamericano de fondos de pensiones está en expansión. Salomon Brothers Inc. calcula que los activos de las pensiones privadas en América Latina llegarán a US\$ 200.000 millones antes de finales de la década y a US\$ 600.000 millones en quince años. Según estimaciones de la consultora Ernst & Young, hacia el año 2000 la mitad de los fondos acumulados estarán en Brasil, US\$ 43.000 millones en Chile, 24.000 millones en México y US\$ 20.000 millones en Argentina.

Entre quienes desarrollaban una estrategia similar al iniciarse 1998 figuraban los consorcios bancarios españoles Santander y Bilbao Vizcaya, Aetna, American International Group (que vendió

posteriormente su participación en Chile) y el grupo financiero inglés The Hong Kong & Shanghai Bank, no presente en el mercado de los fondos pensiones en el país. Es una competencia dura, en la cual se tiene muy presente la cuantía de los fondos reunidos y las posiciones de poder económico que proporcionan.

En Chile, el sistema de fondos de pensiones constituye un mecanismo de ahorro obligatorio para los asalariados y voluntario para el resto de la población, gestión por la cual se les cobra y que con el extendido sistema de comisión fija grava porcentualmente en una suma mayor a los imponentes de menores recursos. Es un negocio que tiene la particularidad de permitir rentabilidades más altas a los grandes consorcios presentes en el mercado, en circunstancias que paralelamente entrega beneficios menores a si se colocasen los recursos en el sistema financiero.

La creciente inversión en el exterior se presenta como un mecanismo que permitiría diversificar el riesgo. Sin embargo, significa extraer recursos generados internamente, que por tanto forman parte del ahorro nacional, en un país en el cual se requieren imperiosamente recursos para su desarrollo, existiendo esferas económicas conocidas en donde es posible colocarlos internamente con un muy bajo riesgo y altas rentabilidades. Obviamente, las inversiones en el exterior también son afectadas por el curso de la economía mundial y, por tanto, presentan niveles de riesgo no despreciables.

En estos años un gran tema fue la rentabilidad de los fondos de los imponentes. Más allá de la evolución de las rentabilidades, que dependen decisivamente de la evolución de las tasas de interés y en menor medida del mercado bursátil, el problema de fondo reside en la necesidad de modificar un sistema antidemocrático - los dueños de los recursos no participan en su gestión -, de un alto costo para sus usuarios sometidos a un mecanismo de ahorro forzoso y que no utiliza los fondos acumulados - garantizando altas tasas de rentabilidad - en una perspectiva nacional de desarrollo.

Las voces críticas al sistema de fondo de pensiones no surgen sólo en el interior del país. También las expresó en una visita a Chile el director del equipo técnico del fondo de población para las Naciones Unidas, Joop Alberts. El ejecutivo dijo que la cotización obligatorio del 10% mensual del sueldo de cada trabajador resulta insuficiente para asegurar una jubilación adecuada. El personero aseveró que las contribuciones previsionales deberían alcanzar al 24% de los ingresos de los empleados, incluyendo un 16% de aporte del empleador. Afirmó que si bien el régimen de capitalización individual ha solucionado el problema de cobertura de los sistemas de pensiones, sólo cubre a quienes tienen un trabajo estable, al tiempo que mantiene en el tiempo las desigualdades en los niveles de ingresos. El experto calificó como "grave" la falta de participación de los contribuyentes en las decisiones de inversión sobre sus fondos y consideró que al Estado le corresponde intervenir en este problema (3/9/98).

La rentabilidad de los fondos de los imponentes acentúa aún más desigualdad en distribución del ingreso

Mecanismos obligatorios creados para los trabajadores en la práctica acentúan aún más la desigualdad en la distribución del ingreso, revelándose así que esta inequidad se reproduce de las más variadas formas. Uno de los ejemplos más relevantes en este sentido lo proporciona el sistema

de fondos de pensiones creado en los años de dictadura y divulgado a nivel mundial, como un ejemplo de las "modernizaciones" supuestamente producidas en la sociedad chilena dignas de imitarse.

Estudios efectuados por el Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo (Cenda) - y otros institutos de investigación como CB Capitales - muestran que la rentabilidad de los fondos de los imponentes es marcadamente inferior a la que se obtiene en el mercado de documentos de renta fija, siendo inferior en términos reales en más del 50% a la que divulga periódicamente la Superintendencia de AFP.

De otra parte, los estudios demuestran que cerca de la mitad de los partícipes en el sistema, al no reunir el número mínimo de cotizaciones mensuales necesarias para acceder a los beneficios previsionales quedarán al dejar de trabajar al margen de todo beneficio. Mientras que otro 25% sólo podrá acceder a la reducida pensión mínima garantizada por el Estado. El sistema en los hechos sólo funciona para un 25% de los imponentes, sin que ello signifique que recibirán todos ellos finalmente pensiones dignas.

Para los asalariados, el sistema constituye una forma de ahorro forzoso, del cual quedan absolutamente excluidos de su administración. Las capas de la población con capacidad de ahorro no asalariadas, en cambio, pueden decidir independientemente el manejo de sus recursos. Por tanto, constituye una discriminación más y una de las muchas desigualdades que acompañan al sistema. De este modo, los trabajadores vuelven a salir perjudicados en la distribución del ingreso.

En estas condiciones, resulta absolutamente legítimo que los imponentes, actuando organizadamente, se transformen en actores de este proceso. En la actualidad, el manejo de los recursos está entregado a los grupos financieros que controlan las principales administradoras y que los usan como una fuente de poder, así se comprueba en los procesos de designación de directores en las sociedades anónimas en las cuales los fondos de imponentes se encuentran presentes en montos importantes. Más aún, de esta manera parte del salario bruto de los trabajadores se transforma en manos de los consorcios administradores en capital.

Las grandes administradoras constituyen un gran negocio gracias fundamentalmente a las altas comisiones cobradas a los usuarios obligados del sistema. Este cobro en cifras anualizadas alcanza a unos US\$ 500 millones, al tener que cancelar mensualmente aproximadamente un exagerado 2% de sus ingresos brutos para la administración de sus recursos. De otra parte, el control del sistema permite el manejo, según cifras de octubre de 1999, de más de US\$ 32.000 millones, suma equivalente a poco menos del 50% del PIB chileno del mismo año, al tiempo que permite acceder a los directorios de importantes sociedades anónimas abiertas.

El tema es igualmente extraordinariamente relevante si se considera desde una perspectiva país, por constituir los fondos acumulados un componente muy importante del mercado de capitales. La política general de inversiones de las Administradoras está definida legislativamente y resulta evidente que su manejo no está inscrito dentro de una concepción de desarrollo nacional, en proyectos que al mismo tiempo sean de alta rentabilidad. Resulta incomprensible, por ejemplo, que no se hayan destinado fondos a grandes proyectos cupríferos que han entregado, por largos períodos, rentabilidades sobre las ventas del orden de un 50%, proceso que se puede materializar sin poner en

peligro la fundamental presencia estatal en el sector, que es en concreto la que ha permitido retener para el país un porcentaje de la gigantesca renta absoluta y diferencial sectorial generada en esta actividad. La privatización y transnacionalización vivida en la industria cuprífera, en cambio, entrega dicha renta a intereses privados.

El tema es aún más trascendente en un país en donde constantemente dejan de considerarse por el Estado proyectos prioritarios aduciendo la carencia de recursos, argumento transformado en uno de los fundamentos esenciales utilizados arbitrariamente para justificar las políticas privatizadoras.

Tendencia general del sistema financiero

La transnacionalización es una tendencia general en el sistema financiero. No se produce únicamente en los sectores bancario y previsional. También se manifiesta nítidamente en las compañías de seguros, especialmente en las de vida, y en las administradoras de fondos mutuos. A mediados de 1999, la participación de empresas transnacionales en la administración de fondos mutuos era de un 41% de los recursos totales manejados, en circunstancias que cinco años antes ese porcentaje llegaba al 31%. En el caso de las compañías de seguros de vida la presencia transnacional a junio de 1999 era de 55%, mientras que cinco años antes era de 42%. En seguros el reinicio de la presencia extranjera, que fue muy grande antes de la gran crisis de los años treinta, se reanudó en 1980, en los años de dictadura, cuando volvió a liberalizarse.

**Cuadro n° 61: Transnacionalización de servicios financieros
(En porcentajes del total)**

	Junio 1999	Hace 5 años
Bancos	40	17
Fondos de Pensiones	65	25
Seguros de Vida	55	42
<u>Fondos Mutuos</u>	<u>41</u>	<u>31</u>
Total	42	21

En ambos sectores, los niveles de concentración son igualmente elevados. En los seguros de vida, a septiembre de 1999 las seis mayores empresas (Consorcio Nacional de Seguros, Aetna Chile, Chilena Consolidada, La Construcción, Santander, Principal Vida Chile) poseían un 51,6% del primaje directo. La mayor empresa del sector, con una participación de mercado a septiembre de 1999 de 15%, la tuvo el Consorcio Nacional de Seguros, controlado prácticamente en un 100% por los grupos económicos Fernández León y Hurtado Vicuña. El Consorcio, en los primeros nueve meses del año obtuvo un 39,6% de las ganancias totales de todas las aseguradoras de vida. Las restantes cinco aseguradoras de mayor presencia pertenecen a capitales transnacionales totalmente o en asociaciones estratégicas con intereses nacionales.

En 1997, comenzó la inserción de los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña en el Consorcio Nacional de Seguros, cuando Banmédica y la entonces Cruz Blanca Previsión y Seguros (nombre original antes de que el grupo Hurtado Vicuña vendiera la marca y el área salud a Aetna) adquirieron en partes iguales la primera mitad de su capital accionario al norteamericano Bankers

Trust. En 1999, adquirieron el restante 50% de participación accionaria que mantenía en su poder el Bankers. Fernández León se asoció en Banvida para participar en el proyecto, como ya se señaló, con José Antonio Garcés.

Cuadro n° 62: Consorcio Nacional de Seguros Vida: Estructura de Propiedad

(En porcentaje de participación accionaria)

	%		%
Grupo Hurtado Vicuña	50,0	José A. Garcés	25,0
Grupo Fernández León	25,0		

Por su parte, P&S (grupo Hurtado Vicuña) adoptó la decisión de centrarse en el negocio de seguros de vida y dentro de éste en el Consorcio. Para ello vendió Cruz Blanca Seguros de Vida a ING Baring en unos US\$ 120 millones; Isapre Cruz Blanca, en US\$ 60 millones; y la isapre colombiana Cruz Blanca EPS al consorcio norteamericano Aetna.. Igualmente vendió Cruz Blanca Seguros Generales y Unicruz de Bolivia. Hurtado Vicuña adquirió en diciembre de 1996 las empresas Cruz Blanca a Manuel Cruzat, en US\$ 65 millones, y asumió un monto similar en pasivos.

La venta efectuada por el Bankers Trust redujo la presencia sectorial de capitales transnacionales. El negocio del Bankers Trust fue redondo, dado que en 1996 adquirió encabezando a un grupo bancario el 96% del Consorcio y el 40% de Provida en US\$ 42 millones, vía conversión de deuda externa. Por lo tanto, en términos reales canceló mucho menos. La sola venta de su participación accionaria en el Consorcio le produjo US\$ 373 millones.

Cuadro n° 63: Seguros de Vida: Participación de mercado a 9/99 (Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros. En porcentajes de participación total)

Compañía	%	Controlada por:
Cons Nacional de Seguros	15,0	Grupos Fernández León y Hurtado Vicuña
Aetna Vida	8,0	Aetna (EE.UU.)
Chilena Consolidada	7,5	Zurich Financial (Suiza)
Construcción Vida	7,3	Royal & Sun (R. Unido), Cámara Construcción
Santander Vida	6,9	BSCH (España)
Principal Vida	6,9	Principal Financial Group (EE.UU.)
Vida Corp (Ex Compensa)	4,9	Grupo Saieh
Euroamérica	4,5	Benjamín Davis
Bice Vida	3,9	Grupo Matte
<u>Seis mayores</u>	<u>51,6</u>	

En el ranking sectorial en segundo lugar se ubicó el consorcio norteamericano Aetna, con una alta presencia también en el país en el negocio de salud. Y en el tercero La Chilena Consolidada, controlada por la aseguradora suiza Financial Zurich, considerada una de las diez empresas de

servicios financieros más grandes del mundo. En 1998, en una operación ascendente a US\$ 18.300 millones se fusionó a nivel global con la división de servicios financieros de B.A.T. Industries.

Con una presencia de mercado muy similar se colocó en el cuarto lugar Construcción Vida. En noviembre de 1999, la empresa pasó a tener mayoría accionaria de la británica Royal & Sun Alliance Insurance Group, a través de su subsidiaria chilena RSA Chilean Holdings, con un 51% de su capital, quedando con una participación minoritaria Seguravita, empresa vinculada a la Cámara Chilena de la Construcción, que fue durante mucho tiempo su controladora absoluta. El interés de la aseguradora británica en la alianza es que su socio chileno aporte sus conocimientos en el negocio de las rentas vitalicias, pensando en la expansión por América Latina.

En febrero de 1998, la aseguradora inglesa había adquirido el 40% de Construcción Vida en US\$ 80 millones, destinando otros US\$ 20 millones por la opción de compra de un 11% adicional a cinco años, que le entregaría la mayoría absoluta, y US\$ 22 millones para un aumento de capital. En noviembre de 1999 hizo efectiva la opción de compra señalada. Royal & Sun está presente, además, en el negocio de seguros generales a través de La República.

Por su parte, Principal Compañía de Seguros de Vida Chile, es propiedad íntegramente de la estadounidense The Principal Financial Group. Su expansión en Chile se produjo mediante la adquisición de Banrenta en 1997 y de Seguros de Vida El Roble en 1998, las cuales posteriormente fusionó en Principal Vida Chile. El Roble sólo participaba en el negocio de rentas vitalicias, mientras Banrenta lo hacía en todos los segmentos del negocio de vida. Banrenta fue creada en 1990 como una división del holding previsional Banmédica, conglomerado que vendió toda su participación en la firma a The Principal. La compra de El Roble al holding Santander se efectuó en cerca de US\$ 73 millones. Con esta adquisición los activos administrados por The Principal aumentaron a US\$ 700 millones y su patrimonio contable a US\$ 55 millones. Durante la década, The Principal inició un proceso de internacionalización, teniendo operaciones en América Latina, además de Chile, en México y Argentina.

Santander Vida es una filial del holding español BSCH, del cual ya hablamos por su fuerte gravitación tanto en el sistema bancario como previsional. Euroamérica Vida, a su vez, en octubre de 1999 quedó absolutamente en manos de Benjamín Davis, al traspasarle un 45% del capital accionario el grupo español Mapfre, al concentrarse éste en el negocio de los seguros generales. Mapfre maneja en Chile, además, la Caja Reaseguradora y Garantía y Crédito.

En seguros generales, la mayor participación de mercado la mantiene Cruz del Sur, del grupo Angelini. A septiembre de 1999, esa presencia alcanzaba a un 13,6% del total. Sin embargo, desde 1998 la compañía de seguros generales Consorcio Allianz adquirió en Chile un protagonismo muy elevado, sólo ligeramente inferior a Cruz del Sur, al fusionarse el Consorcio General de Seguros y Allianz Seguros Generales. Esta unión se produjo a consecuencia de la fusión en 1997 a nivel mundial de la aseguradora alemana Allianz y la francesa AGF. En estricto rigor, Allianz absorbió a AGF. Allianz es la mayor sociedad anónima alemana y uno de los mayores grupos aseguradores en el mundo, particularmente al adquirir en noviembre de 1999 a la agencia de inversión estadounidense Pimco, en 615.000 millones de euros.

"No es mucho lo que se puede hacer en Alemania - comentó "The Wall Street Journal"

(1/11/99) - sin tener en cuenta a la mayor aseguradora del país, Allianz AG. En el mundo elitista de los negocios de ese país - agregó la publicación -, ninguna organización tiene más presencia en los consejos de administración o mayores participaciones en las principales empresas del país que Allianz. Tradicionalmente, el poder se repartía entre Allianz y Deutsche Bank, el mayor banco del mundo por número de activos, pero en los últimos años la balanza se ha inclinado claramente del lado de Allianz".

La fusión condujo a la unión también en Chile de la filial de la empresa germánica con el Consorcio General de Seguros en poder de la aseguradora gala. Las empresas fusionadas acordaron que sus operaciones en Francia, Bélgica, América Latina y Africa quedaran a cargo del grupo francés. En consecuencia, en seguros generales el mapa sectorial se modificó también como resultado de procesos a nivel global. A septiembre de 1999, la participación de mercado de Consorcio Allianz alcanzó a un 12,4%. En América Latina, Allianz está presente igualmente en Argentina, Brasil, Venezuela, Colombia y México. En Chile posee además inversiones en viñas. En tercer lugar figuró La Chilena Consolidada controlada - como ya se señaló - por el grupo suizo Zurich Financial, con un 10%.

La concentración en seguros generales es igualmente muy alta. Las cinco mayores concentran un 53,4% del total. El nivel de transnacionalización es menor, dado que el negocio de rentas vitalicias particularmente requiere de enormes sumas de capital por las reservas técnicas a constituirse. "El negocio fundamental de los seguros de vida, es el de las rentas vitalicias - ha señalado el gerente general de The Principal (Chile), Francisco Mozó -, y éste es muy intensivo en capital" (28/11/99).

El proceso de fusiones y adquisiciones en el exterior condujo, de otra parte, al ingreso en Chile de The Ace Group, un poderoso grupo asegurador con base en Bermuda, al adquirir en enero de 1999 el negocio de seguros generales de la norteamericana Cigna, presente en la economía chilena a través de Cigna Seguros Generales. The Ace Group, con esta adquisición, extendió su red de filiales a más de cincuenta países. Sus activos crecieron a unos US\$ 30.000 millones.

Cuadro n° 64: Ranking de Seguros Generales a Septiembre de 1999
(Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros. En porcentajes del total)

Empresa	%	Controlada por:
Cruz del Sur	13,6	Grupo Angelini
Consorcio Allianz	12,4	Allianz (Alemania), AGF (Francia)
Chilena Consolidada	10,0	Zurich Financial (Suiza)
La República	9,1	Royal & Sun (Reino Unido)
Aetna	8,1	Aetna (EE.UU.)
Euroamérica	8,0	Mapfre (España)
<u>Cinco mayores</u>	<u>53,4</u>	

La importancia y peso de los seguros aumenta. Con más de US\$ 10.400 millones a fines de 1998, suma equivalente a un 14,75% del PIB, las entidades aseguradoras constituyen hoy uno de los

mayores inversionistas institucionales del país. En 1990, el mercado acumulaba US\$ 1.850 millones, un 6,74% del PIB de ese momento.

Cuadro n° 65: Crecimiento del mercado asegurador
(Fuente: Bhifamérica. En MMUS\$ y porcentaje del PIB)

Año	Mercado	%	Año	Mercado	%
1988	1.057	4,83	1994	5.852	11,05
1989	1.310	5,28	1995	7.116	11,20
1990	1.850	6,74	1996	8.491	12,76
1991	2.537	7,86	1997	9.852	13,64
1992	3.339	8,41	1998	10.454	14,75
1993	4.128	9,90			

En cuanto a los fondos mutuos, las empresas dominantes son filiales de bancos. El ránking lo encabezan las dos administradoras controladas por el holding español BSCH. Luego aparecen Banchile (filial del Banco de Chile). BCI del grupo Yarur y Banedwards, con mayoría accionaria del grupo Luksic.

El negocio de la salud

En el negocio privado de la salud se produce un grado de concentración casi tan elevado como en el sistema de AFP. El mercado de las isapres, al finalizar 1999, estaba constituida por dieciseis isapres abiertas y diez cerradas, vinculadas a empresas determinadas. De acuerdo a cifras oficiales, de septiembre de 1999, cuatro empresas controlaban prácticamente el 70% del mercado. Se trata de Consalud (23,5%), Banmédica (19,8%), Cruz Blanca-Aetna (19,4%) y Colmena Golden Cross (9,8%). Consalud pertenece a la Cámara Chilena de la Construcción, Banmédica al grupo económico encabezado por Eduardo Fernández León y Cruz Blanca y Aetna Salud al holding norteamericano Aetna. Colmena Golden tiene como controlador a Apoquindo S.A., teniendo una participación accionaria individual el presidente de la Asociación de Isapres, René Merino.

Otros grupos financieros también participan en el negocio. La quinta isapre en el ranking a septiembre era Cigna Salud, controlada por la transnacional norteamericana del mismo nombre. En el sexto lugar se ubicaba Vida Tres, en la cual tiene la mayoría absoluta Empresas Penta - el mayor accionista individual del Banco de Chile e integrante del pacto controlador de esa institución -, que posee además un 30% de la propiedad en la Clínica Las Condes. Al finalizar 1999, entró en actividad Isapre Linksalud, de propiedad de Neurolink International Corporation de EE.UU. y el grupo chileno Inverlink, uno de los socios gestores de la AFP Magister. Sus primeros beneficiarios provinieron de la adquisición de la isapre cerrada Crisol, ligada a la empresa Bata,

adquirida por Inverlink. En septiembre de 1999, el número de usuarios en el sistema era de 3.399,000 personas, 484.000 beneficiarios menos que en diciembre de 1997.

**Cuadro n° 66: Isapres: Ranking de participación de mercado
(En porcentajes del total. A marzo 1999)**

Isapre	%	Controlada por:
Consalud	23,5	Cámara Chilena de la Construcción
Banmédica	19,8	Grupo Fernández León
Cruz Blanca-Aetna (*)	19,4	Aetna (EE.UU.)
Colmena Golden Cross	9,8	Apoquindo S.A.
Cigna Salud	6,2	Cigna (EE.UU.)
Vida Tres	6,2	Grupo Penta

(*) Se suma la participación de mercado de Cruz Blanca y Aetna Salud, controladas ambas por la norteamericana Aetna.

El acuerdo estratégico suscrito a fines de 1998 entre Consalud y Banmédica en cirugía mayor ambulatoria hace prever que el nivel de concentración se acentuará. Un paso adelante se produjo cuando en septiembre de 1999 Banmédica compró a Isapre Consalud el 40% de la propiedad de la sociedad "Clínica Avansalud". Con igual fecha Banmédica aumentó al 50% su participación accionaria en las sociedades "Clínica Avansalud Bío-Bío", "Avansalud de la V Región" y "Avansalud Santiago Oriente". Asimismo, y en forma simultánea, Banmédica vendió a Isapre Consalud S.A. a través de una sociedad relacionada, el 50% de la sociedad Centro Clínico Vespucio. Mediante estas operaciones Banmédica S.A. y Consalud ejercen en forma igualitaria y conjunta el control de las sociedades mencionadas.

La Asociación de Isapres - a través de su presidente, René Merino, accionista de Colmena Golden Cross - expresó su rechazo a la ley que modificó en el período previo a la elección presidencial el Fondo Nacional de Salud (Fonasa). Particularmente manifestó su oposición al término gradual en cuatro años del subsidio fiscal de 2% entregado a las administradoras privadas de salud para la atención de personas de menores recursos y a la determinación de poner fin a los cheques de garantía que debían entregarse en casos de urgencia, estableciéndose que tanto las isapres como Fonasa deben financiar el costo de la atención en carácter de préstamo.

Merino manifestó que, de esta manera, se les otorga a las isapres el carácter de una "peculiar entidad financiera", que "no puede definir plazos para el cobro de la deuda y sólo puede descontar cómo máximo el 5% de la renta del trabajador" (18/10/99). Se olvida, fácilmente, que las isapres cumplen realmente un papel financiero como recolector de recursos de parte de los usuarios del sistema y en realidad actúan como una empresa aseguradora en el rubro de salud, por lo cual cobran una prima mensual a sus partícipes, negocio que les deja utilidades. Por tanto, la isapres también deben actuar plenamente como empresa aseguradora cuando los costos o riesgos son mayores. La ley estableció que deberán financiar transitoriamente el pago a las clínicas y hospitales de sus usuarios, a quienes se les cobrará posteriormente en montos no superiores al 5% de sus ingresos o al 7% de su cotización.

"La idea es - manifestó durante el debate de la modificación de la ley de Fonasa el diputado Guido Girardi - que las Isapres sean un verdadero seguro de salud y asuman el cumplimiento total de las obligaciones pecuniarias que surjan por las prestaciones otorgadas al afiliado o a sus beneficiarios. Tienen que ser - agregó - el deudor principal al momento de requerirse una atención médica, asumir un riesgo compartido con el afiliado". De esta manera, concluye Girardi, también se desincentivaría "la práctica de las Isapres de seguir afiliando gente de bajos ingresos en planes muy malos. Ahora lo hacen porque saben que en caso de una cirugía mayor o una hospitalización, la deuda la contraerá el beneficiario con la clínica privada o, si no tiene cheques, se atenderá en el sistema público. Es un abuso".

El tema de fondo es más profundo aún. La salud se ha transformado en un negocio de grupos financieros, cuando a partir de mecanismos como los existentes de ahorro con este fin de las personas debería forjarse un mecanismo solidario del conjunto de la población, con el correspondiente aporte del Estado. Las atenciones de urgencia y las enfermedades de alto costo deberían ser cubiertas, más allá de los medios de pago con que se cuente, en todos los casos. El objetivo expreso de las isapres es, sin embargo, lucrar con sus servicios.

Las isapres constituyen un negocio que debe entregar al capital, a lo menos, la tasa media de ganancia. Las administradoras lo entienden así. Constituyen "un negocio - ha señalado el vicepresidente del directorio de Cruz Blanca, Fabio Valdés - en el cual el lucro es claramente legítimo y necesario, porque eso es justamente lo que mueve el sistema ... Efectivamente - enfatizó - buscamos lucro y es necesario y legítimo que sea así" (30/5/99). "Los mercados de alguna forma funcionan - afirmó a su turno el gerente general de la isapre Banmédica, Carlos Kubik - porque existe el lucro". Ganar dinero con cargo a la salud de las personas se presenta, en definitiva, como una actividad comercial más.

Al mismo tiempo, en el debate sobre la ley se presentó como un hecho inmanejable para Fonasa el traspaso de personas de bajos ingresos que se encontraban al momento de su promulgación en las isapres. El director de Fonasa, Rony Lenz, estima que se podrían cambiar de uno al otro sistema, como consecuencia de la eliminación del subsidio del 2%, unas 150.000 personas, en el lapso de cuatro años, plazo de su eliminación gradual. En verdad, los beneficios en las isapres por los planes mínimos son inferiores a los otorgados por Fonasa, institución en la cual por lo demás no se paga - como en las instituciones privadas - un sobreprecio por las cargas. Por tanto, el traspaso es beneficioso para las personas de menos recursos que se encontraban en las isapres.

De otra parte, el número de traspasos previsto es inferior a los de hecho producidos como consecuencia de la crisis. Su número de beneficiarios disminuyó desde diciembre de 1997, como ya se señaló, en poco menos de medio millón de personas. La mayor parte de la caída se concentra en 1999, al agudizarse el proceso recesivo de la economía. En el tercer trimestre de dicho año volvió a disminuir en 70.000 personas. Ya en los primeros meses de 1998 por primera vez, desde la formación del sistema, se había registrado una baja en el número de cotizantes y beneficiarios. El crecimiento de la desocupación y la disminución de la masa total de salarios pagada no podía sino repercutir en las más variadas esferas de la vida social. El mecanismo mantiene a sus cotizantes sólo si están en condiciones de pagarles regularmente y generarle beneficios.

Cuadro n° 67: Cartera de beneficiarios del sistema de Isapres
(Fuente: Superintendencia de Isapres. En miles de personas)

Fecha	n°	Fecha	n°
1997, diciembre	3.883.000	1999, septiembre	3.399.000
1998, diciembre	3.680.000		

Por lo demás, como afirmó el director de la Asistencia Pública, Leonardo Ristori, la mayoría de los afiliados a las isapres de bajos ingresos realizan sus atenciones de urgencia en el sistema público. El ministro de Salud, Alex Figueroa, señaló al promulgarse la modificación a la ley de Fonasa que existía una deuda de \$ 5.000 millones, sólo en Santiago, de personas pertenecientes a las isapres atendidas en el sistema público de salud.

El negocio privado de salud acentúa todavía más la desigualdad en la distribución del ingreso. De acuerdo a antecedentes entregados por el Colegio Médico de Chile, los recursos anuales per cápita del sistema público ascienden, de acuerdo a sus estudios, a \$ 133 mil, en tanto en el sistema privado llegan a \$ 312 mil; mientras en el sector público hay 83 médicos por cada 100 mil beneficiarios, en el privado el número es de 190. Sin embargo, de acuerdo a cifras de 1997, la cobertura curativa y de rehabilitación en el sector público fue del 70%, contra apenas un 30% del sector privado; los exámenes de diagnóstico por beneficiario alcanzaron a 4,24 en el área pública 3,75 en el sistema privado; y las intervenciones quirúrgicas fueron prácticamente iguales (0,08 y 0,09 respectivamente).

Aetna: la principal transnacional en el área de la salud.

Aetna es la mayor transnacional en el área de salud chilena. En EE.UU., el consorcio nació en 1853 y tiene presencia en trece países. A nivel mundial, Aetna presta servicios a 35 millones de personas en el área financiera, de fondos para retiro y seguros de salud. La multinacional tiene en Chile un holding con ocho empresas y una inversión a valor libro de US\$ 185 millones. En 1981, llegó al país asociado con el grupo de Javier Vial, que se derrumbase en la crisis de comienzos de la década ochenta, iniciada poco después. Conjuntamente formaron la AFP Santa María. El mismo año 1981 entró a la propiedad de la compañía de seguros La Tucapel, donde también el grupo Vial, a través del Banco Chile era el accionista principal. Ese mismo año, La Tucapel compró los activos de la Cooperativa Nacional de Seguros y pasó a llamarse Compañía de Seguros Generales Aetna Banchile. Con la quiebra de la banca producto de la crisis de esos años, y particularmente del Banco Chile, los activos del grupo Vial fueron intervenidos.

En junio de 1985, en el marco de la reprivatización de los activos intervenidos aumentó en un 7% su participación en la AFP Santa María, adquiridos al Banco de Chile en US\$ 10 millones, asumiendo su control absoluto. La transacción incluyó también las acciones que el banco poseía en las compañías Aetna-Banchile de seguros generales (54%) y de vida (55,8%). Así Aetna pasó a controlar el 100% de la firma de seguros de vida y 96% de la de seguros generales. En cuanto a la

AFP, en 1999, luego de una oferta pública de compra de acciones, completó poco menos del 97% de participación en el capital social.

Tras tomar el control de sus inversiones en los rubros previsional y asegurador, el grupo estadounidense inició su diversificación en Chile. En enero de 1988 constituyó Aetna Pensiones S.A., para invertir en pensiones y seguros. En junio de 1990 se aprobaron los estatutos de Aetna Administradora de Fondos de Inversión, que partió operando el fondo inmobiliario Aetfin-Mixto en abril de 1991, con inversiones en bienes raíces, mutuos hipotecarios y leasing. También creó hace una década Aetna Crédito Hipotecario. En 1994 incursionó en el mercado de seguros de vida argentino, tras adquirir una licencia y asociarse con una de las principales compañías del rubro en ese país, San Cristóbal, con un capital de US\$ 1,5 millón.

En el área de la salud chilena está presente desde 1994, año en que adquirió la isapre La Cumbre, llamada posteriormente Aetna Salud. En abril de 1996 se produjo la irrupción definitiva en el rubro impulsada por la fusión a nivel mundial de Aetna Life & Casualty Co. y U.S. Healthcare operación valorada en US\$ 8.900 millones, que creó Aetna Inc, la mayor empresa de servicios médicos mutualistas de Estados Unidos. Como ya hemos recalcado en varias oportunidades estos procesos globales repercuten en la región y el país.

En Chile, en julio de 1998, Aetna adquirió Cruz Blanca Isapre al grupo Hurtado Vicuña, mediante la compra en unos US\$ 90 millones del 63,5% que Cruz Blanca Previsión y Seguros poseía directa o indirectamente. En agosto de 1999, Cruz Blanca Isapre compró el 99,99% de Aetna Salud en US\$ 7,72 millones, concretándose así la fusión entre ambas compañías. En 1999, el área de la salud representa el 50% de sus ingresos locales, seguido por el 20% que aportan los seguros de vida, 14% la AFP y un porcentaje similar los seguros generales.

En Argentina adquirió Asistencia Médica Social (Amsa), lo que elevaba a unos US\$ 150 millones su facturación en la región. Posteriormente, la casa matriz de Aetna, adquirió la colombiana Cruz Blanca Empresa Promotora de Salud, en una operación avaluada US\$ 18 millones. Cruz Blanca Colombia, creada en 1996, era filial de Cruz Blanca chilena. Y tampoco ha dejado de crecer en Estados Unidos, donde la salud ya representa el 80% de sus ventas. El año pasado compró el área de salud a New York Life.

Las cadenas farmaceuticas

Poco más de un 80% del mercado farmacéutico - que conforma un negocio global de US\$ 967 millones, si se considera el conjunto de bienes que expenden - se encuentra dominado por cuatro grandes cadenas: Ahumada, Salco, Cruz Verde y Brand. Les siguen en presencia de mercado Red Farma, Cono Sur y Galénica. Al igual a lo acontecido con los supermercados, las pequeñas tiendas de barrio son desplazadas. El director de la Unión de Dueños de Farmacias de Chile (Unfach), Mauricio Huberman, estima que cada año cierran unos 150 locales (31/10/99). Mientras tanto, las grandes cadenas instalan nuevos. Las relaciones de uno y otro con los proveedores son diametralmente distintas. Las farmacias de barrio terminan muchas veces abasteciéndose en las cadenas. En cambio, éstas les imponen condiciones a los proveedores. Alargan el plazo de pago, especialmente en el sector farmacológico, ya que en el área cosmética su participación de mercado es baja

**Cuadro n° 68: Mercado Farmacéutico: Número de locales de grandes cadenas
(Fuente: El Mercurio)**

Cadena	1999	1998	1997	1996	1995
Ahumada	150	125	100	85	75
Salco	118	105	93	76	63
Cruz Verde	*93	78	61	51	36
Brand	72	63	49	37	25

*.Si se incluyen las franquicias, sube a 155

La competencia mutua va adquiriendo nuevas formas. Ahumada, Salco y Brand han introducido el formato norteamericano drugstore. Farmacias Ahumada incluso registró la marca. Cruz Verde usa el sistema de franquicias, o sea entrega a un empresario determinado el nombre, la tecnología y el know how, captando en contrapartida el 5% de las ventas. Ahumada y Cruz Verde han establecido alianzas, respectivamente, con Falabella y Almacenes París para incorporar sus sistemas de tarjetas de crédito. La primera, repitiendo la experiencia vivida por Boticas Fasa en Perú, estableció un convenio con la transnacional angloholandesa Shell para establecer puntos de venta en las gasolineras, mediante el sistema de franquicias, arriendo fijo o porcentajes sobre las ventas. Brand desarrolla, en el mismo sentido, un plan piloto con Copec, del grupo Angelini.

La mayor cadena, Farmacias Ahumada, amplió su capital con el propósito de permitir a Falabella y al fondo estadounidense Latin Health Fund suscribir el 20% y 6,7%, respectivamente, de su propiedad.

Las cuatro grandes cadenas, de acuerdo a un estudio de Gémines, acumulan más del 80% de los negocios sectoriales. Farmacias Ahumada participa en un 30%, Salco en 25% y Cruz Verde y Brand en 13% cada una.

**Cuadro n° 69: Cadenas farmacéuticas: participación de mercado 1999
(Fuente: Gemines. En porcentajes del total)**

Cadena	%	Cadena	%
Farmacias Ahumada	30	Cruz Verde	13
Salco	25	Brand	13
		Cuatro mayores	81

La transnacionalización de las empresas sanitarias

Al finalizar 1998 se inició, como estaba programado, el proceso de privatización de las empresas sanitarias, al licitarse la Empresa de Obras Sanitarias de Valparaíso (Esval). La sociedad fue adjudicada al consorcio Aguas Puerto S.A., conformado por el holding Enersis - controlado por

Endesa España -, con un 72% del capital accionario, y la poderosa empresa inglesa Anglian Water International, poseedora del 28% restante, en US\$ 138,4 millones.

La privatización se fundamentó en la carencia de recursos públicos para financiar un plan de inversiones cifrado en US\$ 250 millones. Simultáneamente, en los mismos días que se resolvía la licitación, el fisco prepagaba al Banco Central US\$ 750 millones, monto que en estricto rigor cubre los recursos entregados en los años de dictadura por el instituto emisor para salvar de la quiebra a empresas pertenecientes a grandes grupos económicos. A la fecha era el mayor pago anticipado realizado por el Fisco al Banco Central en la década de los noventa. En 1994 se habían prepagado otros US\$ 130 millones. El pago se efectuó con cargo a las reservas fiscales depositadas en el instituto emisor, generadas en los superávits presupuestarios de años anteriores.

La información pública oficial sobre la llamada "deuda fiscal" no explica el origen de la deuda. Para un observador cualquiera aparece como el cumplimiento de un compromiso generado en recursos otorgados por el instituto emisor al fisco. Sin embargo, el origen de esta "deuda" surge de los gigantescos traspasos de recursos realizados en los años de dictadura por el Banco Central para impedir la quiebra de empresas privadas no bancarias y que, posteriormente, se transformó en una obligación del Ejecutivo con el Banco Central. El pago anticipado refrendó y blanqueó definitivamente, por lo tanto, un escándalo de proporciones. El país paga la farra de consorcios privados, pero no tiene recursos para el desarrollo de empresas fundamentales para la población.

La política oficial, explicitada directamente por el Presidente de la República en 1997, que ya reseñamos, obliga a las empresas estatales a seguir el camino de la privatización al no otorgárseles ni recursos ni autorizaciones para desarrollar sus planes de inversión. Este es el criterio seguido expresamente en el caso de las empresas sanitarias. "El Estado no invertirá en este sector - manifestó el presidente del Sistema de Administración de Empresas (SAE), Eduardo Arriagada, personero encargado de liquidar la capacidad empresarial pública -, además de que ha manifestado que no autorizará, salvo situaciones de transición, endeudamiento para el sector. También se debe tener presente - agregó Arriagada - que las sanitarias están imposibilitadas de reinvertir sus utilidades". (27/2/98). Es decir, no tienen ninguna capacidad para generar su propio financiamiento. Se les cierra todas las puertas, salvo la "asociación" con terceros o sea su privatización.

Dicho en otras palabras no se tiene recursos para impulsar programas nacionales de desarrollo de gran importancia, pero sí se tiene para conceder gigantescos subsidios al sector privado o blanquear hechos del pasado contrarios al interés nacional. Con el agravante que el precio pagado - de acuerdo a lo afirmado por el consejero nacional de la Democracia Cristiana, Ramón Briones - le provoca al Estado "una importante pérdida", ya que "los licitantes ofrecieron US\$ 345 por arranque en circunstancias que su valor es de US\$ 500" (29/12/98).

Aguas Puerto quedó inicialmente con un 35% de los títulos, otro 10% fue ofertado a los trabajadores - en un paso transformado en usual para debilitar su oposición y facilitar así, en definitiva, el traspaso y potenciar los mecanismos de centralización financiera - y el porcentaje restante hasta completar el 51% de las acciones se ofrecerá a inversionistas privados. El control de Esval se entregó de inmediato, al materializarse la operación, a Aguas Puerto, que nominó a la mayoría del directorio, aunque no contaba con un nivel de participación acorde con el nivel de hegemonía que asumía.

Cuadro n° 70: Aguas Puerto S.A.: Estructura de Propiedad.
(En porcentaje de las acciones totales)

	%		%
Enersis	72,0	Anglian Water	28,0

Enersis ya había ingresado al negocio sanitario al adquirir en 1996 la empresa Lo Castillo, en el sector alto del Gran Santiago, denominada actualmente Aguas Cordillera. Por su parte, Anglian Water International Holding es una empresa británica que suministra agua potable a cuatro millones de personas en un área que cubre una quinta parte de Inglaterra y la provincia de Gales y opera más de mil plantas de tratamiento de aguas servidas. Adicionalmente, tiene operaciones en Estados Unidos, Brasil, Argentina, Europa y Asia Pacífico. Sus ventas anuales alcanzaban al momento de la privatización de Esval a US\$ 1.400 millones. Fue, por tanto, una asociación entre grandes intereses transnacionales y en ese momento también internos. Posteriormente, Endesa España tomó el control absoluto del holding Enersis.

. La privatización de las empresas públicas igualmente se fundamenta en que el rol productivo le corresponde al sector privado y no al Estado. Afirmación transformada en una verdad que no admite discusión, aunque la realidad, como lo mostró la crisis en el sector eléctrico, por ejemplo, no la avale. Más aún, cuando la capacidad reguladora del Estado, como lo demuestra también la experiencia del sector eléctrico, en la práctica sea muy escasa o nula.

Esval confirmó de inmediato que la privatización de las empresas sanitarias entregará su control a grandes consorcios transnacionales. Tendencia que se corroboró con las privatizaciones siguientes. El mismo fenómeno se vive en otros países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia y México). La francesa Vivendi está ya presente en Bogotá, Caracas, Puerto Rico, Ciudad de México y otros estados aztecas. La también francesa Suez Lyonnaise des Eaux lo hace en Chile, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia y México. Y la española Aguas de Barcelona (Agbar) está en Chile, Argentina, Colombia y Costa Rica.

Cuadro n° 71: Las mayores ventas de sanitarias de A. Latina a transnacionales 1997-1999
(Fuente: Cámara de Comercio de Santiago. En MMUS\$)

Empresa	País	Monto	Compradora
Emos (1999)	Chile	964	Agbar (Esp). Lyonnaise (Fr)
Osba (1999)	Argentina	439	Azurix (EE.UU.)
Aguas Llimani (1997)	Bolivia	350	Lyonnaise (Francia)
Sanepar (1998)	Brasil	218	Vivendi (Fr), Andrade (Brasil)
Esval (1998)	Chile	138	Enersis (Esp), Anglian Water (RU)

La privatización de Emos

La privatización de Emos - la segunda realizada en Chile en pocos meses en el sector -, fue resuelta en favor del consorcio franco-español Inversiones Aguas Metropolitanas, constituido por

Aguas de Barcelona y Suez Lyonnaises des Eaux. La venta no se justificaba tampoco económicamente y dejó a merced de un monopolio privado - por la conocida debilidad de los organismos regulatorios nacionales - a 1,13 millón de conexiones domiciliarias, que abastecen a cerca de 5.300.000 habitantes. Su participación de mercado es superior a 35% y es una de las empresas de mayor rentabilidad sobre patrimonio dentro del rubro, la que alcanzó a 10,1% en 1998.

La privatización fue otra consecuencia de la política de acuerdos cupulares entre el Gobierno y sectores de derecha, que han acompañado permanentemente a las administraciones de la Concertación. Se cumplió así con un compromiso contraído a puertas cerradas entre el ex presidente del Senado, Sergio Romero, y el en ese entonces ministro de Economía, Alvaro García, de entregar a capitales privados Emos inmediatamente después del traspaso de Eusal. Este acuerdo reservado desahució en la práctica un Protocolo de Acuerdo suscrito con anterioridad, en diciembre de 1996, entre el Ejecutivo y la Democracia Cristiana a través del cual ésta se comprometió a aprobar el proyecto de marco regulatorio a las sanitarias y el Presidente se daba por informado, a su turno, que la opinión partidaria era no entregar estas empresas a intereses privados.

Igual que en el caso de Eusal el principal argumento oficial en favor de la privatización se fundamentó en la necesidad de capitales para financiar los planes de inversiones de la empresa, los cuales en la formulación gubernamental sólo se pueden obtener con la incorporación dominante de capitales privados. Según las cifras entregadas, las inversiones necesarias ascienden a US\$ 1.600 millones en un período de veinte años, hasta el 2019. Esta suma constituye un financiamiento absolutamente alcanzable en los mercados financieros internacionales para una empresa que en 1998 obtuvo utilidades por US\$ 52,8 millones y en el primer trimestre de 1999 otros US\$ 14,9 millones. Por lo demás, la empresa franco-española igualmente obtendrá un porcentaje elevado de su financiamiento vía endeudamiento.

De otra parte, se precipitó la privatización - según recordó el presidente del sindicato n° 1 de trabajadores de la empresa, Víctor Navarrete - sin previamente, como se estableció en un acuerdo entre el Gobierno y la Cámara de Diputados, "se viera cómo funcionaba el marco regulatorio con empresas pequeñas de regiones" (9/6/99). Durante 1998 y 1999, el país vivió crudamente las consecuencias de carencia de regulaciones en la crisis eléctrica - que en los días de la privatización de Emos volvió a expresarse a través de prolongados cortes de energía - y en el reconocimiento efectuado por el propio superintendente de Bancos, Ernesto Livacic, de que la institución a su cargo carece de facultades para impedir la concentración sectorial.

Igualmente inconsistente fue el argumento dado por el ex ministro de Economía, Alvaro García, al sostener - junto con dar el total respaldo del comando presidencial a la entrega de Emos - que este traspaso contribuiría a "reactivar la inversión y la economía en momentos que se requiere urgentemente fomentar el empleo" (9/6/99). En verdad, si se hubiese querido impulsar la reactivación y generar empleos las inversiones a realizarse podrían haberse efectuado con la administración estatal de Emos.

Los capitales privados ingresan, obviamente, tras la obtención de rentabilidades. En los días de la privatización se anunció que en el año 2000 se producirá un incremento en las tarifas a los usuarios de 20%. Al asumir, el nuevo gerente general, Angel Simón, ex director internacional de

Agbar, habló de "alzas de tarifas que pueden ser de dos dígitos", sin descartar que alcancen a 20% (16/9/99).

Emos constituye por su monto la mayor privatización nominal en la historia del país. El consorcio franco-español ofertó US\$ 964,09 millones por el 41,8% de la propiedad de la empresa. A esto se sumó, posteriormente, la compra directa a la Corfo -en US\$ 117 millones- de un 9,202% adicional. Alcanzándose así más de la mitad del capital accionario, un 51,2%. La suma supera a las alcanzadas en todas las licitaciones realizadas durante los gobiernos de la Concertación, en moneda de igual valor, entre las cuales figuran El Abra, Colbún, Esval, Edelnor y la Central Eléctrica de Tocopilla, así como a las efectuadas en los años de dictadura, la mayor de las cuales fue Endesa, entregada por una suma superior a los US\$ 500 millones.

Aguas de Barcelona (Agbar) - que gestionará Emos - ya se encontraba en Chile desde 1993, asociado con el holding Chilquinta. En conjunto controlan Aguas Décima en Valdivia y Aguas Quinta, que posee una concesión para suministrar agua potable y alcantarillado entre Algarrobo y San Antonio. De Aguas Barcelona es un importante accionista Endesa España, con un 11,7% de su total accionario, realidad que tampoco se tuvo en cuenta al decidir la licitación. Este entrecruzamiento de intereses es altamente peligroso, dado que Endesa España tiene el monopolio de la distribución de la energía eléctrica en la Región Metropolitana y tomó también el control de Esval.

El mayor accionista privado de Agbar es la francesa Suez Lyonnaise des Eaux, el otro socio de Inversiones Aguas Metropolitanas S.A. Suez Lyonnaise controla un 51% de Hisusa, sociedad que a su turno posee el 47,7% de las acciones de la empresa belga. En Hisusa, Suez Lyonnaise se encuentra asociado con la Caja de Ahorro y Pensiones de Barcelona (Caixa) que posee el 49% de sus acciones. Directamente, Suez Lyonnaise tiene un 1,5% adicional de los títulos de la empresa catalana, por lo cual participa en poco menos de la mitad de su capital total.

Suez Lyonnaise en el curso de 1999 protagonizó un acentuado proceso de expansión a nivel internacional, dado que simultáneamente adquirió en EE.UU. Nalco Chemical Co., el principal fabricante de productos químicos para tratamiento de aguas, en US\$ 4.100 millones, y diferentes compañías de aguas estadounidenses, aprovechando también el proceso de privatizaciones de distribuidoras en poder de municipalidades. Transformándose así en proveedora líder de servicios de agua en el mundo. Suez Lyonnaise tiene también muchos negocios en el sector energético, incluyendo Chile a través de Tractebel.

**Cuadro n° 72: Aguas de Barcelona: Accionistas Principales
(En porcentajes del total)**

Accionista	%	Accionista	%
Hisusa (*)	47,7	Suez Lyonnaise des Eaux	1,5
Endesa España	11,8		

(*). Hisusa está formada por la francesa Suez Lyonnaise (51%) y la española Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, Caixa (49%)

Iberdrola en la Décima Región.

La tercera privatización en el sector sanitario se resolvió al entregarse la Empresa Sanitaria de Los Lagos (Essal) a otro consorcio español, Iberdrola Energía, cancelando US\$ 82 millones por el 51% de las acciones. En la Región de Los Lagos, Essal atiende una población cercana a los 508.000 habitantes - la mayor parte de la X Región, excepción hecha de Valdivia atendida por Aguas Décima, controlada como ya se señaló por Aguas de Barcelona y el holding Chilquinta- , de los cuales un 99,6 % tienen conexión de agua potable y un 80 %, de alcantarillado. A marzo de 1999, tenía 121.044 clientes. En cambio, al momento de la privatización el tratamiento de las aguas servidas alcanzaba a sólo el 4,4 % de la población. Essal representaba al finalizar 1998 el 3,7% del sector a nivel nacional.

Iberdrola a mediados de 1999 tenía inversiones en América Latina por US\$ 3.400 millones, en Brasil, Chile, Guatemala y México. Es la segunda empresa eléctrica española, detrás de Endesa, con aproximadamente un 30% del mercado ibérico. Sus activos, al finalizar 1998, sumaban US\$ 18.296 millones. En Chile, participa en sociedad con el consorcio belga Tractebel y el grupo chileno Yaconi-Santa Cruz en Electroandina, que adquirió la central eléctrica de Tocopilla en 1996 al ser privatizada. Para controlar Colbún, Electroandina, a su vez, se asoció con el grupo Matte. Tractebel es, a la vez, dueño de un 3% de Iberdrola, según cifras de diciembre de 1998. Su mayor accionista individual era a la misma fecha el Banco Bilbao Vizcaya, con el 7% del capital accionario. Nuevamente aparece los intereses cruzados de grandes consorcios españoles presentes en la economía chilena. Paralelamente, Iberdrola tiene en ejecución los proyectos de centrales eléctricas de Peuchén y Mampil. Todo ello, "significa - como destacó su delegado general para la región, Esteban Serra - realmente un porcentaje muy importante del mercado de generación chileno" (19/7/99).

Las relaciones con Tractebel, establecidas a través de un acuerdo de colaboración suscrito en 1991, que incluían un intercambio accionario, se han enfriado. El convenio se estableció, según el consejero delegado de Iberdrola, Javier Herrero, en " un momento en el que los mercados eléctricos estaban altamente regulados y no se habían definido todavía las actuales estrategias de crecimiento e internacionalización de las empresas eléctricas. Hoy, Tractebel - agregó en septiembre de 1999 - ha cambiado su estructura accionaria y ya no se dan las circunstancias de convergencia de intereses de ambos grupos, ni por su parte ni por la nuestra. En este momento - concluyó -, los mercados eléctricos a escala mundial se encuentran inmersos en profundos y continuos cambios y en torno a esta circunstancia cada empresa debe adaptar su estrategia" (13/9/99). Una vez más, los hechos muestran que son estrategias a nivel mundial las que determinan sus conductas concretas en cada país.

En 1999, la revista Forbes (26/7/99) ubicó a Iberdrola en el número 499 en su listado de las quinientas empresas más importantes a nivel mundial. Desde enero de 1997, el consorcio tiene una alianza estratégica con Repsol para generación de electricidad a partir de gas. En mayo, la eléctrica española adquirió el 3,5% de la petrolera Repsol en unos US\$ 542 millones. Iberdrola es la principal rival de Endesa al interior de España, sociedad que también cuenta con participación accionaria en Repsol desde enero de 1999, cuando adquirió el 3,64 % de sus acciones. Por otra parte, la alianza de Repsol e Iberdrola cuenta con el respaldo del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, que es accionista de las dos, al poseer el 7,0% en Iberdrola y el 9,5% en Repsol.

Los planes de Iberdrola, a nivel mundial, son - en palabras siempre de Javier Herrero – "constituírnos en un gran grupo global multiservicio, siendo inversores y operadores en electricidad, gas, telecomunicaciones y agua". A septiembre de 1999, la distribución suponía el 38% de su cartera y el 31%, las telecomunicaciones. El resto corresponde a generación eléctrica, 17%, y agua y gas, 14%. Pretenden ser, añadió Herrero, uno de "los contados operadores globales multiservicio que se están configurando a nivel mundial. Un proyecto como el nuestro no se materializa de la noche a la mañana, pero ya hemos dado pasos muy importantes: estamos sólidamente implantados en Iberoamérica, tanto directamente como a través de la corporación IBV que compartimos al 50% con el BBV".

Por tanto, Iberdrola tiene una alianza estratégica con el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, también fuertemente insertado en la economía de la región y chilena. Más fuerte aún, dado que el BBVA es su principal accionista individual.

Capitales anglo-portugueses en la Sexta.

Al finalizar 1999, con la privatización en la sexta región de la Empresa de Servicios Sanitarios de El Libertador (Essel), un 61% del negocio sanitario del país quedó en manos de capitales transnacionales. Essel - siguiendo el proceso de transnacionalización sectorial - se licitó en favor del consorcio Andes Sur, conformado por la británica Thames Water y la portuguesa Electricidade de Portugal (EdP). Durante 1998 y 1999, todas las privatizaciones de empresas sanitarias fueron realizadas en favor de consorcios de origen europeo; ingleses, españoles, franceses y portugueses.

En Essel la inversión total, por el 45% del capital accionario, alcanzó a US\$ 112,5 millones. Posteriormente, se efectuará un remate en bolsa por otro 10%, que en caso de no tener interesados, Andes Sur se compromete a adquirir un 6%, quedando en consecuencia con la mayoría accionaria absoluta. Finalmente, como se ha transformado en usual se les ofrecerá a los trabajadores un 10% de los títulos, adquisición que podrá efectuarse con cargo a la indemnización a todo evento con que cuentan. Esta oferta se hace con el propósito central de frenar la oposición de los trabajadores a los procesos privatizadores.

Las dos empresas integrantes del consorcio ingresan de esa manera a la economía chilena. Thames Water es la tercera mayor empresa de agua del mundo, atendiendo a 21 millones de clientes. Además de en Gran Bretaña tiene presencia en Australia, China, Indonesia, Malasia, Puerto Rico y Tailandia. EdP es una empresa que genera, trasmite y distribuye electricidad en Portugal. Internacionalmente se encuentra presente en Africa y Brasil.

Essel cuenta con 134.505 mil clientes, de acuerdo a cifras de junio de 1999, en una zona con una población estimada en 517.926 habitantes. A nivel nacional tiene una participación sectorial de 4,1%. En el primer semestre de 1999 sus ventas ascendieron a \$ 4.975,4 millones, 2,7% por sobre lo anotado en similar lapso de 1998, en tanto que sus ganancias netas llegaron a \$1.238,6 millones, 2,3% superiores a las de enero-junio del año anterior. Su rentabilidad sobre patrimonio fue de 7%.

Desde luego, las inversiones realizadas por las empresas transnacionales buscan generar rentabilidades, las cuales surgen del cobro que se le haga a los usuarios. De allí que se haya producido una gran polémica sobre las tarifas a cobrarse en adelante. El gerente general de Emos, Angel Simón, sostiene que "los chilenos están en condiciones de pagar más por el agua", argumentando que en otras zonas latinoamericanas se paga más (25/11/99).

Capitales ibéricos se apoderan de la mayor agro industria chilena.

A fines de marzo de 1999, la española Azucarera Ebro Agrícola dio por finalizada exitosamente una operación pública de compra de acciones de Campos Chilenos, sociedad controladora de Iansa - la más grande empresa agro industrial del país -, alcanzando así un 51% de su capital accionario, es decir su control absoluto. Campos Chilenos posee, a su vez, el 42,63% del capital accionario de Iansa. Con anterioridad, Ebro había llegado a un acuerdo con el grupo Pathfinder para comprarle el 38,23 % del capital de la empresa holding, luego de culminar conversaciones iniciadas a mediados de 1998. La operación entre Ebro y Pathfinder, avaluada en US\$ 80,33 millones, se condicionó a que este último adquiriese a Campos su participación en la Sociedad Pesquera Eicosal (53,4 %), a un precio de US\$ 11,15 millones, dado que se trata de un campo de actividad en que la empresa española no participa.

En julio, Ebro vendió Pesquera Eicosal a Inversiones Coigüe Ltda., vinculada al grupo Pathfinder. Posteriormente también se desprendieron del área dedicada a alimentos de salmónes de Biomaster, en US\$ 16 millones, operación que le significó una utilidad de US\$ 5 millones.

Campos Chilenos era la empresa holding de diversas compañías de alimentación (Iansa, Pesquera Eicosal e Iansagro). Sin duda, la principal de ellas es Iansa con una facturación en 1998 de aproximadamente US\$ 600 millones. Ebro siguió la vía, que levantó polémica, de adquirir Campos y no Iansa directamente, utilizando un camino con semejanzas a la operación Endesa España-Yuraszeck, porque como reconoció el presidente de ambas sociedades, Félix Bacigalupo, la inversión requerida de adquirir la empresa agro-industrial se habría duplicado.

"Esto tiene una racionalidad económica muy grande - manifestó en entrevista de prensa Félix Bacigalupo, uno de los protagonistas en el acuerdo-, porque si uno quiere acceder al control de Iansa directamente comprando acciones de la firma, la inversión era más del doble que llegar al control a través de Campos. Supongo que eso fue lo que habrán recomendado para Ebro sus asesores financieros" (28/9/99). En otras palabras, se buscó el camino de "abaratar" la adquisición y de negociar sólo con el grupo Pathfinder.

La Superintendencia de Valores y Seguros multó a Félix Bacigalupo, presidente de los directorios de Campos Chilenos e Iansa, y a los directores de la primera, Juan Obach y José Ignacio Letamendi, por ocultar información a los directorios en los cuales participaban y entregar a la española Ebro información privilegiada. Pathfinder vendió sus acciones de Campos Chilenos a \$ 136, mientras que los accionistas minoritarios recibieron por un alto porcentaje de sus acciones alrededor de \$ 45, aproximadamente la tercera parte. Los directores nominados por las AFP nada hicieron por impedir este daño a los fondos de los imponentes. Y, paradójicamente, la

superintendencia de AFP - institución que debería vigilar los intereses de los imponentes - afirmó que la operación no "habría redundado en perjuicio para dichos fondos" (26/10/99).

La actividad principal de Iansa es la fabricación de azúcar, habiendo procesado tres millones de toneladas de remolacha durante el año anterior a la adquisición. También es el mayor importador de azúcar. El azúcar representa las dos terceras partes de sus ventas globales, que ascienden anualmente a unos US\$ 600 millones. Al mismo tiempo, es la matriz de un conjunto de empresas que operan en los sectores de derivados de tomates (Sofruta, en Brasil e Icatom en Perú), insumos agrícolas (Iansagro), nutrición animal (Biomaster), frutas y verduras procesadas (Iansafrut e Iansa Bonduelle) y centros comerciales de productos agrícolas (Proterra). Iansafrut es una de las cuatro plantas agroindustriales que procesan el 95% de las 140.000 toneladas anuales de la pasta de tomate. Las otras son: Agrozzi (del grupo Bolfill, controlador de Carozzi), Corpora Aconcagua (perteneciente a una de las ramas de la familia Ibáñez de la Quinta Región. Otra controla la cadena de supermercados D & S) y Malloa.

Por sus efectos en la región, la adquisición de Agrícola Ebro también se inscribe en el proceso ya destacado de disminución de la presencia de capitales chilenos en la región. Sofruta es en Brasil la cuarta empresa por participación de mercado en los derivados de tomate. Fue adquirida por Iansa en 1997. La peruana Icatom la compró en 1995.

El co-presidente de Ebro, Manuel Guasch, quien viajó a Chile para realizar las negociaciones, destacó que Empresas Iansa era el candidato lógico y más adecuado para una operación internacional de este tipo, debido a las similitudes en cuanto a la concepción del negocio, ya que Azucarera Ebro y Empresas Iansa son la primera compañía azucarera y el primer grupo agro industrial en sus respectivos países (27/1/99). Ambas empresas venían colaborando por años en transmisión de tecnología agronómica y agrícola, además de la tecnología industrial.

Azucarera Ebro es la primera empresa agroindustrial en España y la quinta en su rubro en la Unión Europea, con una facturación anual de US\$ 1.500 millones. En materia de azúcar es el primer productor español, con una participación de un 78 % del total. Es, además, una empresa arrocerera. Finalmente tiene participaciones pequeñas en otros negocios como derivados del pato, conservas de pescado, especies y postres preparados. Su principal accionista es General Sucriere, con un 21,29% del capital accionario.

La empresa ibérica tiene una fuerte presencia de capitales transnacionales. Su mayor accionista individual es Saint Louis Sucre, con el 21,3% de su capital accionario. Kuwait Investment Office posee otro 12,1%.

El traspaso de Iansa significó una contracción importante de la presencia empresarial de Inversiones Pathfinder Chile, ya que traspasó su principal activo. Su actividad fundamental, luego de la venta de la participación en Campos Chilenos, pasó a ser Masisa que tiene también una proyección regional. Pathfinder y su filial Inversiones suman una participación de 49,48% en Masisa.

La privatización de los frentes de atraque portuarios

La última operación privatizadora del gobierno Frei consistió en la entrega a consorcios privados de frentes de atraque, en los principales puertos del país. En estas licitaciones, desempeñaron un papel muy activo capitales de origen nacional, fuertes usuarios de los frentes de atraques, en algunos casos asociados con intereses transnacionales. En agosto se privatizaron terminales de los tres mayores puertos: Valparaíso, San Antonio y San Vicente, que concentraban el 50% de la carga total transferida por terminales de la ex Emporchi, obteniéndose ingresos a recibirse durante seis años por un monto del orden de los US\$ 300 millones.

La privatización de San Vicente-Talcahuano - la primera en realizarse - y la del molo sur de San Antonio fue efectuada a favor de un consorcio constituido por Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas S.A. (SAAM), filial de Sudamericana de Vapores (CSAV), controlada por el grupo económico encabezado por Ricardo Claro, con una participación accionaria de 70%, y la norteamericana SSA Holdings International Inc., con un pago adicional de US\$ 41,7 millones.

SAAM fue una de las empresas que se opuso, mediante recursos de protección ante los tribunales activamente a que se concretase los procesos de licitación, expresando su oposición a la disposición estableciendo que las empresas navieras y actores relevantes que manejen más del 15% de la carga en los frentes de atraque a licitar puedan contar con más del 40% del consorcio. Según el presidente de SAAM, Víctor Pino, la empresa maneja entre el 38% y 40% del movimiento de carga en los puertos San Antonio y Valparaíso, mientras que en San Vicente poseen entre el 10% y 15%. En abril, el propio Ricardo Claro sostuvo que las bases de la licitación constituirían un escándalo. Por su parte, SSA Holdings, empresa con noventa años de existencia, opera terminales en EE.UU. y Nueva Zelanda.

A fines de agosto, el directorio de la Compañía Sudamericana de Vapores aprobó la constitución de una sociedad en partes iguales con la empresa alemana Peter Döhle Schiffahrtskontor GmbH & Co. KG. para la construcción de cinco naves porta-contenedores. Las naves serán operadas por la CSAV durante un período de cinco años.

La licitación del terminal norte de San Antonio fue resuelta a favor del consorcio Terminal Panul conformado por las empresas Punta de Lobos, Empremar, Sociedad Productora y Distribuidora, Empresas Ariztía, Inversiones La Estampa, Inversiones Las Malvas, y de Gonzalo Vial Correa que hacen uso intensivo de carga y descarga de graneles en dicho punto.

Gonzalo Vial lidera el mercado de aves y cerdos a nivel nacional, con ventas en un año que superan los US\$ 400 millones. En el mercado del pollo, el holding registra ventas anuales por más de 150 mil toneladas, lo que representa el 50% del total que se comercializa en el país. En cerdos, su producción alcanza a las 140 mil toneladas, cifra que llega al 40% del total que se consume. Es dueño del holding Agrosuper (Super Pollo, Super Cerdo, Cecinas Super, Pesquera Los Fiordos y varias empresas frutícolas). Es el principal productor individual de cerdos a nivel latinoamericano al reunir en una sola mano toda la cadena, desde la reproducción hasta la venta.

En 1989, entró al negocio de las cecinas - con Cecinas Super - concentrando el 11% de las ventas de ese rubro. El mismo año ingresó igualmente a la industria de los salmones, en Pesquera Los Fiordos. La empresa, ubicada en Puerto Cisnes - XI Región-, produce esencialmente salmón del Pacífico y trucha. Para completar la canasta de productos, Vial compró en 1996 el 40% de Sopraval,

el principal comercializador de pavos en el país. En 1986, dio sus primeros pasos en la fruticultura, y ya en 1998 produjo 2,5 millones de cajas de uva de mesa, carozos, kiwi, peras y nectarines, procedentes de las 3.000 hectáreas que tiene plantadas a lo largo de toda la VI Región.

Se estima que tiene en su poder alrededor de doce fundos, en muchos de los cuales tiene centros frutales. "Hablar de Gonzalo Vial - ha escrito "El Mercurio" (25/4/99) - es hablar de la VI Región, zona donde ha desarrollado lo que hoy muchos califican de imperio agrícola. Se dice que es difícil enumerar sus propiedades, las que van desde cordillera a mar abarcando importantes áreas de esa región. En 1998, inició la plantación de uvas viníferas, primer paso para su nuevo desafío: tener su propia viña. Para ello, plantó 400 hectáreas en Longovilo y compró posteriormente 800 hectáreas en Peralillo para el mismo efecto. Posee, además, 800 hectáreas plantadas con eucaliptus en la zona de San Pedro. Agrosuper también incursiona en el área externa y sus exportaciones representan el 10% de las ventas del grupo.

El holding Sociedad Punta de Lobos S.A. está integrado básicamente por cuatro filiales: Super Sal Lobos, dedicada a abastecer principalmente el mercado interno de sal envasada a través de varias marcas y productos; Compañía Minera Punta Lobos, la que junto con proveer de materia prima a Súper Sal Lobos, exporta 4 millones de toneladas de sal para uso industrial, como deshielos; Empremar y Transportes Patillos. Su facturación total se mueve en torno a los US\$ 60 millones. Del total de la producción de la minera, 2,8 millones de toneladas se venden en el exterior, mientras que 300.000 se colocan en Chile, básicamente a través de Super Sal Lobos. Su participación en el abastecimiento de la demanda interna es en torno al 90%, y la propiedad de las pertenencias mineras existentes en el Gran Salar de Atacama también sería del orden del 90%. Punta de Lobos es el único de los socios que contaba con su propio muelle de embarque - ubicado en Puerto Patillos, en la I Región - y en el negocio marítimo había dado un paso anteriormente con la compra de Empremar en aproximadamente US\$ 4 millones. Empremar es también socio en Terminal Panul.

Salinas Punta de Lobos fue fundada en 1905. Su matriz es Sociedad Punta de Lobos S.A., que agrupa inversiones en los rubros minero, industrial y alimentario, transportes marítimos, explotación de servicios portuarios, transportes terrestres y comercialización en el extranjero. Es controlada por la familia Antonijevic que posee un 60% del capital social.

Empresas Ariztía también tiene una gran presencia en el negocio de los pavos y de los pollos. Posee aproximadamente un 30% del mercado del pollo y un 43% en el caso del pavo, negocio este último al cual ingresó en 1993. Gonzalo Vial (Superpollo) y Manuel Ariztía Ruiz (Empresas Ariztía) concentran del orden de un 80% del mercado de los pollos. La concentración sectorial en esta industria es muy alta.

El grupo Von Appen

Por su parte, el Terminal 1 de Valparaíso, que incluye cinco sitios, fue otorgado a Inversiones Cosmos Ltda., matriz de Ultramar, empresas pertenecientes al grupo Von Appen, con participación de un 70% del consorcio constituido, en sociedad con la empresa operadora del puerto de Hamburgo, Hamburger Hafen-und Lagerhaus Aktiengesellschaft (HHLA), que posee el 30% de la sociedad, cancelando un adicional de US\$ 90,6 millones.

Los hermanos Sven y Wolf Von Appen Behrmann son el mayor operador nacional en el transporte marítimo de petróleo y combustibles líquidos, por intermedio de la Sociedad de Navegación Petrolera (Sonap) y en carga a granel y remolcadores tiene también una alta presencia, principalmente a través de Sociedad Naviera Ultragas Ltda. El grupo Von Appen está conformado por una treintena de empresas, entre las cuales figura Sitrans (Servicios Integrados de Transporte S.A.), que maneja un terminal de contenedores, un servicio de intermodal en Santiago y depósitos en Valparaíso (Placilla), Talcahuano y Puerto Montt. También están presentes en la propiedad de Servicios Marítimos y Transportes Ltda. (Ultraport), firma dedicada a la estiba y desestiba y a los servicios portuarios.

En tanto, la firma Transmares Naviera Chilena - relacionada con Ultramar, el holding del grupo Von Appen- opera naves para el transporte de carga vía Estrecho de Magallanes entre Chile, Uruguay y Brasil y cabotaje ente Punta Arenas y los demás puertos chilenos. El conglomerado también es dueño de Administradora de Naves Humboldt Ltda., encargada de administrar el servicio de flota de las empresas Transmares, Utragas y Ultragas -Smit Lloyd Ltda.

Pero sus negocios no se circunscriben sólo a Chile. Ultragas tiene participación accionaria en la empresa argentina Inasa, la que es dueña de 70% de TMP, dedicada al transporte de crudo. En Perú están presentes con la firma local Petrolera Transoceánica -dedicada al transporte de productos limpios-, de la cual son dueños del 50% del capital, mientras que el otro porcentaje están en manos de los hermanos Wiese.

El grupo Von Appen - a través de un consorcio formado por sus empresas Puerto de Mejillones y Ultramar - ganó igualmente la licitación para la construcción del megapuerto Mejillones. La inversión inicial en el Terminal uno (tres sitios) es de US\$ 104,4 millones, incluidos los bienes comunes. El grupo tiene, además, la opción para el Terminal dos. La viabilidad del proyecto se produjo al suscribir Codelco un contrato por 1.350.000 toneladas durante un lapso de quince años. Una vez más, fue el Estado quien posibilitó un proyecto privado. Las otras empresas cupríferas de la zona se negaron a suscribir contratos con el terminal Mejillones, sosteniendo que hacerlo suponía un mayor costo que operar por el puerto de Antofagasta.

Con estas operaciones, el grupo Von Appen se transformó en el principal administrador portuario privado en el país. A este sector ingresó a comienzos de la década de los noventa, al tomar parte en la propiedad de los terminales de Coronel y Mejillones. En Puerto Coronel, tiene una participación accionaria de 16,6%, la empresa representa el 30% del mercado de la Octava Región. En Puerto Mejillones, ubicado a cuatro kilómetros del futuro complejo, se encuentra asociado en partes iguales con la Constructora Belfi. Opera también el Terminal Mejillones S.A., con instalaciones para el almacenamiento de 80.000 toneladas de ácido sulfúrico, que sirve a la gran minería cuprífera.

En general, el grupo se ha extendido desde el negocio marítimo a otros sectores como el minero, el eléctrico, el turismo y la representación de líneas aéreas. Tiene una participación accionaria minoritaria en el holding CAP. La relación con CAP se inició cuando la empresa, aún siendo estatal, les adjudicó la licitación del transporte de mineral desde el norte y de caliza desde el sur a Huachipato. Posteriormente, Roberto de Andraca, cabeza del holding CAP, les invitó a

incorporarse a la sociedad al iniciarse la privatización, que fue altamente perjudicial para el patrimonio público.

En 1985, el grupo también entró a la propiedad del mineral de carbón de Cocar, controlado en ese entonces por el grupo Angelini, a través de Copec. Con ambos conglomerados, CAP y Copec, llegaron a comienzos de la década de los noventa a la Empresa Eléctrica Guacolda. Posteriormente, CAP vendió su participación en Guacolda, empresa en la que Gener tiene la mayoría accionaria, con un 50%, repartiéndose el restante 50% en partes iguales Copec (grupo Angelini) e Inversiones Ultraterra (grupo Von Appen).

**Cuadro n° 73: Empresa Eléctrica Guacolda: Estructura de propiedad.
(En porcentajes del total)**

	%		%
Gener	50,0	Copec	25,0
Inversiones Ultraterra	25,0		

En 1999, diversificando sus actividades, el grupo ingresó al negocio de las agencias de viaje al adquirir el 75% de Turismo Tajamar. Entre los socios de la Asociación Chilena de Empresas de Turismo (Achet), Turismo Tajamar ocupa el segundo lugar del ránking, con un 8% del mercado, sólo detrás de Turismo Cocha, que concentra un porcentaje superior al 20%

Wolf es consejero de Sofofa, mientras Sven es vicepresidente del Centro de Estudios Públicos, CEP, presidido por Eliodoro Matte. Al mismo tiempo, preside la junta directiva de la Universidad Adolfo Ibáñez, uno de los centros principales en el país del pensamiento y la ideología neoliberal.

**Cuadro n° 74: Grupo Von Appen: Principales empresas
(En porcentajes de participación)**

Empresas	%	Empresas	%
Ultramar (agente portuario)	100,0	Sportuor (turismo)	100,0
Ultragás (naviera)	100,0	Turismo Tajamar	75,0
Ultraport (estibadores)	100,0	Cap	1,3
Transmares (naviera)	100,0	Invercap	2,8
Sonap (transporte petróleo)	100,0	Guacolda	25,0
Transoceánica (Perú)	75,0	Inversiones Ultraterra	100,0
Oceánica (Perú, terminales)	47,0	Inversiones Monterrey	100,0
Neptunia (Perú, terminales)	47,0	Inversiones Cosmos	100,0
Sitrans (terminales)	100,0	Adm naves Humboldt	100,0

Pto. Mejillones	50,0	Pto. de Coronel	16,6
Marítima Internacional	100,0	Marítima Sudocean	100,0
Equipsa	33,0	Kenrick	100,0

Lan Chile: inserción externa y alianzas estratégicas

LanChile buscó enfrentar los procesos de globalización y de apertura de los cielos insertándose con más fuerza en el exterior y construyendo una red de alianzas, de las cuales la más importante es la concluida con la norteamericana American Airlines. "Hace cinco años - señaló a mediados de 1999 su gerente general, Luis Ernesto Videla -, más del 70% de los ingresos se generaban en Chile, hoy en cambio, es sólo un tercio. A modo de ejemplo, somos fuerte en Argentina y probablemente estemos moviendo más argentinos que chilenos y queremos ser una empresa muy competitiva desde Buenos Aires a Los Angeles y México. En Perú hemos aumentado la posición con Lan Perú" (26/7/99).

En septiembre de 1999, el Departamento de Transportes estadounidense aprobó la alianza entre American Airlines (AA) y LanChile. La empresa norteamericana es la primera empresa de su rubro a nivel mundial. Posee una flota de 750 aviones (con menos de tres años de antigüedad), tiene desde su centro de operaciones en Miami más de 250 destinos con conexión a Estados Unidos y el resto del mundo y en sus naves laboran cerca de 27.000 auxiliares de vuelo. LanChile, a su turno, posee 45 aviones, sirve 15 destinos internos, 17 en ciudades de Latinoamérica, siete puntos en Estados Unidos y otros menores en Europa y Asia Pacífico. Mantiene alianzas con Canadian Airlines, Aeroméxico/Mexicana, Tam, Varig y Quantas. Su alianza con AA es, por tanto, entre socios de magnitudes muy diferentes. En octubre, ambas empresas empezaron a operar bajo la modalidad de códigos compartidos.

La resolución se adoptó a pesar de la activa oposición desplegada por las empresas norteamericanas competidoras de AA en el tráfico EE.UU.- Santiago y, particularmente de United Airlines. El rechazo se motivó en que el trabajo en conjunto de ambas compañías, a través de la suscripción de códigos compartidos, implica concentrar el 70% de la ruta. "Nos preocupa esta situación - señaló el gerente general de United Airlines en Chile -, pues vemos una situación monopólica en América Latina y un avance de American por todos lados" (17/5/99).

El acuerdo entre LanChile y AA se apoya en el Acuerdo de Cielos Abiertos a suscribirse entre Estados Unidos y Chile previsto para comenzar a regir desde fines de 1999. Los tratados de Cielos Abiertos implican para los países firmantes la concesión de total libertad para que líneas aéreas de ambos países puedan operar con rutas entre ellos ya sea en el transporte de carga, pasajeros y correspondencia sin limitación en cuanto a número de vuelos y frecuencias, los que son decididos por las propias compañías a partir de sus intereses comerciales. La trascendencia de la resolución en el Mapa aéreo chileno es muy grande.

LanChile tiene, además, acuerdo de pasajero frecuente y códigos compartidos con la canadiense Canadian en los vuelos a Toronto y Vancouver y con la australiana Qantas para volar a Sydney y Auckland. Y sólo de códigos compartidos con AeroMéxico para volar a Ciudad de México y con TAM para hacerlo a Asunción.

En junio de 1999 inició sus actividades Lan Perú, de la cual LanChile posee el 49% de la propiedad, dado que la legislación del vecino país no permite que un inversionista extranjero tenga el control de una aerolínea. El accionista mayoritario es el empresario peruano Lorenzo de Souza, con negocios en el área hotelera y turística de ese país. Cuenta, en particular, con una cadena de hoteles en el Cuzco. Lan Perú operará en una primera etapa sólo en el mercado doméstico, principalmente en rutas turísticas que permitan hacer conexiones con LanChile hacia esos destinos.

Con la brasileña Varig suscribió una alianza comercial que les permitirá a ambas compañías ofrecer vuelos diarios a Japón desde Perú. La ruta será ejecutada diariamente por Lan Chile entre Lima y Los Angeles y por Varig entre Los Angeles y Japón con dos destinos: cuatro veces por semana a Tokio y tres veces por semana a Nagoya.

Mientras tanto, con Aerolíneas Argentinas llegó a un acuerdo de cooperación para explotar el negocio de carga de esta última compañía. El memorándum de entendimiento, como lo calificó Lan en un comunicado de prensa, tiene como objeto comercializar la capacidad de carga de Aerolíneas Argentinas en sus rutas nacionales e internacionales, a través de una nueva sociedad en la que participarán en 50% cada una. LanChile aportaría a la empresa conjunta su terminal de carga de Miami y Aerolíneas su llegada a los mercados europeos. Aerolíneas Argentinas se encuentra en venta por el gobierno de España, luego de la fracasada incursión en su control de parte de Iberia, que tampoco tuvo éxito en su inserción en Chile.

En el país, el mercado aéreo se encuentra fuertemente concentrado. A octubre de 1999 existían sólo dos actores: LanChile - y su filial Ladeco - que registraron una participación de mercado en los diez meses del año transcurridos a esa fecha de 72,5% y Avant, del grupo Diez, dueños de Tur Bus, con un 27,4%. Lan igualmente lidera el tráfico internacional hacia y desde Chile. La concentración en manos de capitales privados comenzó con la privatización de Lan, a favor de un grupo de accionistas encabezados por el binomio Cueto-Piñera, que luego adquirieron el control de Ladeco a José Luis Ibañez y tiempo después a Iberia.

Cuadro n° 75 : Tráfico aéreo nacional: participación de mercado enero-octubre 1999
(Fuente: Junta de Aeronáutica Civil, según pasajeros/km. En porcentajes del total

Sociedad	%	Sociedad	%
Lan/Ladeco	72,5	Avant	27,4

La compañía aérea tiene como accionistas mayoritarios al grupo Cueto y al ex senador Sebastián Piñera, a través de Inversiones Bancard Ltda. A marzo de 1999, los Cueto poseían el 31,93% de la propiedad; Piñera, 28,08%; los Hirmas, 16,13%; la familia Eblen, 6,92% y un 10,87% estaba colocado en ADR's en el mercado norteamericano.

**Cuadro n° 76: LanChile: Estructura de Propiedad a marzo de 1999
(En porcentajes del total)**

	%		%
Grupo Cueto	31,93	Familia Eblen	6,92
Sebastián Piñera	28,08	ADR's	10,87
Familia Hirmas	16,13		

Sebastián Piñera destaca por desarrollar negocios conjuntos con otros empresarios y tener presencia, muchas veces minoritaria, en diferentes empresas. Su relación empresarial con Juan Cueto viene desde fines de los setenta, cuando se asociaron en Bancard. Su actividad en el sector inmobiliario es muy intensa, desarrollando diferentes sociedades. En 1978, armó su primera constructora junto a Antonio Krell. En 1988 se embarcó con Inmobiliaria Las Américas en el edificio del mismo nombre, que fue el más alto de Santiago en su momento, asociado con Carlos Alberto Délano, de Empresas Penta. En Inmobiliaria Capitales, con el empresario financiero Guillermo Villaseca, construyó el edificio donde actualmente tiene su sede de operaciones. Está asociado también con los Cueto en Valle Escondido, donde posee alrededor de 30%. Lotearon un terreno de 200 hectáreas en los cerros de Lo Barnechea.

Con Ramón Ortúzar formó la constructora e inmobiliaria Las Bandurrias, orientada a viviendas para sectores de ingresos medios, siendo uno de sus proyectos Casa Grande (en Peñalolen). Roberto Ossandón y el fallecido presidente de la Federación de Tenis, Carlos Herrera, fueron sus socios en Inmobiliaria Parque Magallanes, que construyó un edificio de 17 pisos en Hernando de Magallanes con Colón. A través de Inmobiliaria el Boldo adquirió 80 hectáreas de cerros en Zapallar para desarrollar un proyecto turístico de nivel alto; mientras que Constructora Vergara levanta edificios con subsidio en el centro de Santiago, e Inversiones Totoralillo, con los Cueto S.A., desarrolla un proyecto de segunda vivienda al lado de Las Tacas.

En octubre de 1997 tomó, a través de Bancard y en conjunto con Andrés Navarro, el porcentaje de CB Inmobiliaria - al vender el grupo Cruzat muchos activos por sus dificultades económicas - en la Constructora Aconcagua, dedicada a viviendas económicas. En el proyecto Ilimay en Las Cruces -segunda vivienda para sectores medios- participa a través de CMB, con Marcelo Cox y la constructora Echeverría izquierdo. CMB es un banco de inversiones que formó con cuatro de los ejecutivos que trabajaron con él en Citicorp Chile, cuando fuese su gerente general. Actualmente participan también en CMB José Cox, que lo representa en diferentes sociedades, e Ignacio Guerrero de los socios originales, a los cuales se sumó posteriormente Ricardo Bachelet.

Piñera ha explorado otros rubros. Tiene 8% de Cruz Salud, lo que le da derecho a un director y lo convierte en el segundo mayor accionista después de Aetna. Tiene presencia en Clínica Las Condes donde es socio con Carlos Alberto Délano, Andrés Navarro y los médicos accionistas. Hace un par de años entró a salmonera Antar Fish, con Juan Eduardo Errázuriz y Horacio Pavez, cuando el sector enfrentaba problemas. Fusionaron esta empresa con Aguas Claras. Además tiene una división de inversiones financieras a cargo de Tomás Müller (hijo) que compra y vende paquetes accionarios. En Entel, donde lo representa José Cox, ha llegado a elegir un director por sí solo.

Durante 1999 elevó su participación accionaria a través de Inversiones Bancard a un 4,86% - nivel alcanzado en el mes de marzo -, convirtiéndose en el sexto mayor poseedor de títulos, para posteriormente iniciar un proceso de venta, obteniendo un diferencial significativo.

Industria de la leche: Mercado oligopsónico

La industria de la leche se caracteriza porque un número muy reducido de plantas efectúan sus adquisiciones a miles de productores, imponiéndoles abusivamente un precio bajo, que luego no se refleja en beneficio a los consumidores, sino en ganancias para los intereses controladores. En 1998, la recepción industrial de leche alcanzó a poco más de 1.530 millones de litros. De dicho total, de acuerdo a cifras de Odepa, Soprole - controlada por la neozelandesa New Zealand Dairy Board - y la transnacional suiza Nestlé acumularon del orden del 52% de las compras efectuadas. Soprole recepcionó 432 millones de litros en sus 5 plantas (28,2% del total) y Nestlé 363 millones de litros (23,7%). Luego, figuró Loncoleche, controlada por el grupo económico nacional encabezado por Fernando Larraín Peña, con 225 millones de litros (un 14,7%) y la cooperativa Colún con un porcentaje un poco menor (13,8%), quedando más abajo el consorcio italiano Parmalat (6.0%).

Cuadro n° 77: Concentración de la recepción de leche en planta año. Año 1998
(Fuente: Odepa. En porcentajes)

	%		%
Soprole	28,2	Colún	13,8
Nestlé	23,7	Parmalat	6,0
Loncoleche	14,7		

Asimismo, Soprole encabezó los segmentos de elaboración de leche fluida (48,4%), quesillos (68,4%) y yogur (51,8%), mientras que se ubicó en el segundo lugar en elaboración de quesos (21,9%), por debajo de Colún (30,7%). Nestlé, por su parte, lideró el segmento de leche en polvo (41,2%).

En agosto de 1999, el gobierno anunció un plan de apoyo al sector lechero - que vive, como señaló el presidente de la Federación Nacional de Productores de Leche (Fede leche), Juan Pablo Aruta, " la peor crisis de toda su historia" (10/6/99) - por el equivalente de \$ 24.616 millones a entregarse durante 1999 y el año 2000. Estos recursos corresponden, en lo fundamental, a reasignaciones de recursos ya comprometidos en el momento de suscribirse el acuerdo de asociación de Chile con el Mercosur y la rebaja arancelaria. No significaron recursos nuevos.

Paralelamente, el gobierno expresó su acuerdo con efectuar estudios para aplicar derechos compensatorios a las importaciones lácteas, teniendo presente los elevados subsidios otorgados por EE.UU. y Europa a sus productores, lo cual les permite entrar a los mercados internacionales con precios inferiores a sus costos de producción.

Antecedentes del Servicio Nacional de Aduana indican que de la leche importada, el 40 % del total presenta altos niveles de subsidios en los países de origen, representando Estados Unidos el

11,1 % de la participación en el mercado chileno y los países de la UE un 28,8 %. El presidente de la Asociación de la Industria Láctea (Asilac) cifra en US\$ 1.000 dólares por tonelada el subsidio europeo de la leche en polvo. La gerencia de Estudios de la Sociedad Nacional de Agricultura estima que la leche importada ingresa al país a un precio 40% por debajo del real.

La importancia nacional del sector es indiscutible, siendo fundamental en la evolución de la X Región. El rubro lácteo representa un 10% del PIB agrícola del país, dando ocupación directa a 25.000 trabajadores e indirectamente a otros 10.000, ocupando una superficie de 700.000 hectáreas.

La aplicación de derechos compensatorios tiene relación con un problema real de envergadura, pero de adoptarse sin considerar la estructura de control del sector amenaza con transformarse en un recargo que afecte a los consumidores y no beneficie a los productores, dado el control oligopsónico de la industria de la leche. La política sectorial debe, en cambio, buscar beneficiar a los dos extremos del proceso de comercialización, a los consumidores y a los productores, y no a los grandes intereses económicos que controlan dos nudos vitales, las plantas lecheras y las cadenas de supermercados.

Las plantas procesadoras se benefician con la adquisición a precio subsidiado leche en polvo importado, la cual reconstituyen y recombinan transformándola nuevamente en leche líquida. Aprovechando en su beneficio la carencia de normas de rotulación, con lo cual engañan en definitiva al consumidor, al no informarle adecuadamente del producto que está adquiriendo.

Los subsidios externos son tan altos que posibilitaron a los megamercados Líder, del grupo Ibáñez, comercializar durante 1999, leche larga vida, procedentes de Uruguay, a un precio a público de \$ 194 por litro, considerablemente inferior a los productos similares de origen nacional. Esta misma leche se vendía en ese momento en su país de origen en aproximadamente \$ 400.

En el proceso de entrega de leche a las plantas en el interior del país participaron, siempre en cifras de 1998, 13.478 productores, de los cuales el 81,9 % son pequeños, es decir unos 11.038, de los que 2.145 se han retirado del rubro entre 1997 y 1998, ante la crisis de precios existente en el sector, a un ritmo de más de dos retiros por día. La caída en la rentabilidad de los productores pequeños y medianos es muy elevada. En la década pasada los productores lecheros, de acuerdo a antecedentes de Fedeleche, registraban rentabilidades operacionales de un 17%, mientras en 1999 este porcentaje se cifraría en un 0 %.

En cuanto a los precios de compra, en 1989 con una producción de 1.230 millones de litros los productores obtuvieron US\$ 377 millones, mientras en 1998 con una producción de 1.530 millones de litros sólo recibieron US\$ 282 millones, es decir US\$ 95 millones menos. Dado que los precios a los consumidores no han descendido, la conclusión obvia es que este diferencial queda en manos de las grandes plantas lecheras y de las cadenas de supermercados.

Los productores de leche han estimado sus pérdidas durante 1999 en unos \$ 14.000 millones. Una encuesta efectuada entre los productores de la provincia de Osorno, reveló que más de la mitad de ellos únicamente cubrieron sus costos de producción con los precios pagados por las plantas. El 91% de los encuestados manifestó haber recibido en mayo entre \$ 80 y \$ 90 por litro de leche, en circunstancias que el 60% de la muestra señaló que su costo real promedio se ubicaba en igual

rango. En 1988, el precio pagado por las plantas procesadoras era de \$ 150 el litro. La muestra señaló cómo dos de los mayores factores de su deteriorada situación: la importación de productos lácteos subsidiados - lo cual se enfrentaría al establecer derechos compensatorios - y el mayor poder de las plantas, situación que sigue sin considerarse a pesar de que van muchos años - más de cuatro - desde que se planteó a los organismos antimonopólicos..

En definitiva, los derechos compensatorios serán cancelados por los consumidores, con el peligro real que dichos recursos terminen quedando en manos de quienes controlan toda la cadena de comercialización. En mercados oligopsónicos la única forma de evitar estas tropelías es fijando precios, que defiendan tanto a productores como a los consumidores, paso que no está presente en la lógica de la política económica dominante.

Segunda parte

El ranking de las empresas exportadoras.

El elevado grado de transnacionalización de la economía chilena se aprecia también claramente al examinar el ranking de las mayores empresas exportadoras, las cuales se han concentrado preferentemente en el sector primario. La estructura exportadora chilena descansa, básicamente, en cuatro sectores: minero, ante todo cobre, forestal, pesca y frutícola. Tanto en el sector minero como en la frutícola la preeminencia transnacional es abrumadora. No acontece así en la industria forestal, en donde las posiciones dominantes la mantienen - como ya analizamos - los

grupos chilenos Angelini y Matte. Eso sí, en Copec, como también se ha recalcado, el grupo Angelini tiene una participación similar al consorcio norteamericano International Paper.

La industria de la pesca es, igualmente, controlada por capitales nacionales, sin embargo en la salmonicultura se produce una creciente presencia de capitales extranjeros.

En enero-octubre de 1999, el cobre, la fruta fresca, la celulosa blanqueada y el salmón conformaron un 53% del total exportado. Los diez principales rubros de ventas al exterior sumaban un 65%. En el lapso indicado, el cobre - si bien tiene un porcentaje inferior al pasado - significó un 35,8% de los envíos, la fruta fresca un 9,6%, la celulosa blanqueada un 4%, el salmón 3,6% y el pescado fresco, enfriado y congelado un 3.1%.

Cuadro n° 78 : Exportaciones por producto enero-octubre 1999
(Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas de la Cancillería. En porcentajes del total)

Producto	%	Producto	%
Cobre	35,8	Vino embotellado	2,5
Fruta fresca	9,6	Harina de pescado	1,9
Celulosa blanqueada	4,0	Madera aserrada	1,9
Salmón	3,6	Oro metálico y metal doré	1,4
Pescado, fresco, enf. y cong.	3,1	Salitre y yodo	1,2

En el listado de las veinte y una empresas que efectuaron las mayores exportaciones durante el primer semestre de 1999 hay doce mineras, cinco frutícolas y tres del sector forestal. En el sector minero, excluyendo las dos empresas estatales, Codelco y Enami - cuya participación porcentual en la comercialización de cobre es cada vez más bajo -, y Soquimich, todas las restantes son controladas plenamente por capitales transnacionales. Casi sin excepción, estas empresas extranjeras se encuentran radicadas en la minería del cobre, para aprovechar de las altas rentas diferenciales que extraen en esta riqueza y una legislación sectorial absolutamente permisiva. En el sector frutícola, igualmente, cuatro de las cinco empresas pertenecen a capitales transnacionales.

Cuadro n° 79: Ranking de Mayores Empresas Exportadoras: Enero-junio 1999.
(Fuente: Banco Central. En millones de dólares)

Empresa	Monto	% Total	Controlada por:
Codelco	1.151	14,7	Estado
Minera Escondida	463	5,9	Broken Hill Proprietary (Australia)
Collahuasi	225	2,8	Falconbridge (Canadá), Minorco (Sudáfrica)
Celco	203	2,6	Angelini, International Paper (EE.UU.)
El Abra	137	1,7	Cyprus Amax Minerals Co (EE.UU.)

CMPC Celulosa	130	1,6	Grupo Matte
Candelaria	117	1,5	Phelps Dodge Mining Corp. (EE.UU.)
Enami	115	1,5	Estado
Minera Zaldívar	105	1,3	Placer Dome (Can), Outokumpu (Fin)
Disputada	96	1,2	Exxon (EE.UU.)
SQM Nitratos	92	1,1	Julio Ponce Lerou
Unifrutti Traders	88	1,1	Unifrutti (Italia)
Dole Chile	82	1,0	Dole Food Company (EE.UU.)
Mantos Blancos	76	0,9	Minorco (Sudáfrica)
David del Curto	75	0,9	David del Curto S.A.
Mantos de Oro	74	0,9	Placer Dome (Canadá) y TVX (Canadá)
Aserraderos Arauco	73	0,9	Angelini, International Paper (EE.UU.)
Cerro Colorado	67	0,8	Río Algom (Canadá)
Del Monte Fresh	57	0,7	Grupo Aboughazaleh (árabe)
Quebrada Blanca	54	0,7	Cominco (Can), Teck Corp. (Can)
Chiquita-Enza	53	0,6	Chiquita (EE.UU.), Enza (Nueva Zelandia)

"Pese a ser una inversión de alto riesgo - subraya un estudio efectuado por José Cabello, de Minera Escondida -, la exploración en Chile ha generado retornos espectaculares" (9/12/99). La investigación concluye en que en 1998 cada dólar invertido en exploración ya había devuelto 8,6 veces su valor, considerando la producción metálica ya alcanzada. Si se suman los recursos minerales descubiertos, en el período 1969-1998, tanto de cobre, oro y plata, poseen un valor bruto "in situ" - indica Cabello - de US\$ 223.000 millones. Estos antecedentes ratifican la alta rentabilidad de la inversión en minería y la extraordinaria renta de la que se están apoderando los intereses que participan en este negocio.

La minería del cobreE.

Entre las veinte mayores empresas exportadoras, las empresas del sector cuprífero controladas por capitales transnacionales son Escondida, Collahuasi, El Abra, Candelaria, Zaldívar, Disputada, Mantos Blancos y Cerro Colorado. Entre las grandes empresas cupríferas a nivel mundial, al igual como en otros sectores de la economía, existe una fuerte tendencia a las fusiones que reduce el número de principales actores del sector y que modifica el mapa sectorial a nivel mundial y de Chile.

De acuerdo a datos de producción de 1998 siete de las mayores empresas productoras de cobre a nivel mundial explotan yacimientos en Chile: Además de Codelco, ellas son Río Tinto Zinc (Reino Unido) y Broken Hill Proprietary (Australia) en Escondida; Phelps Dodge (EE.UU.) en Candelaria y en El Abra; Falconbridge (Canadá) en Collahuasi; y Río Algom (Canadá) en Cerro Colorado. En todos los casos, su producción en territorio chileno representa un porcentaje muy sustancial del total. Desde luego, de concretarse los procesos de fusión proyectados la participación de cada una de estos consorcios en cuanto a porcentajes de producción variaría.

Cuadro nº 80: Mayores productores de cobre en el mundo (Fuente: Codelco. En miles de toneladas métricas de fino)

Empresa	Producción	Empresa	Producción
Codelco (Chile)	1.614	Asarco	517
Río Tinto Zinc	878	Cyprus	440
Broken Hill	873	Falconbridge	290
Phelps Dodge	864	MIM Holding	289
Freeport	619	Río Algom	190

Escondida, la mayor mina de cobre del mundo, tiene mayoría accionaria del consorcio australiano Broken Hill Proprietary, con un 57,5% del capital total. Con base en Melbourne, Australia, BHP fue fundada en 1885 y su total de activos llegó en 1997 a US\$ 13.680 millones. Su portafolio de negocios en América Latina comprende, además de Escondida, el mineral de cobre Tintaya en Perú, así como uno de hierro en Samarco, Brasil. En Australia, tiene una participación de 50% en los yacimientos de gas y petróleo del Estrecho de Bass, de 16,7% en explotaciones de gas natural en el noroeste del país, además de minerales de hierro y carbón.

**Cuadro n° 81: Escondida: Estructura de Propiedad
(En porcentajes del total)**

	%		%
Broken Hill Proprietary (Australia)	57,5	Jeco (Japón)	10,0
Río Tinto Zinc (Reino Unido)	30,0	IFC, filial Banco Mundial	2,5

Escondida es un mineral fundamentalmente dedicado a la producción de concentrados, cuyos planes son llegar a un peak de producción de un millón de toneladas al finalizar 1999. En 1998, produjo 867.566 toneladas, 7% por debajo de las 932.699 toneladas métricas de cobre fino de 1997 y poco más de 1996 cuando alcanzó a 841.363 toneladas. La reducción se explicó por el cese de la producción de la planta de cátodos Coloso, localizada en las inmediaciones de Escondida, debido a fallas técnicas y a los altos costos de producción, y por la disminución en las leyes del mineral.

A junio de 1999, su costo total de producción, de acuerdo a antecedentes entregados por su presidente, Kenneth Pickering, era de US\$ 55 la libra, incluyendo cuatro centavos por concepto de deuda, lo cual le permitió seguir obteniendo excedentes incluso en los momentos más bajos en el precio del metal rojo en los mercados internacionales. Entre sus planes, se encuentra la puesta en explotación de Escondida Norte, yacimiento ubicado a 5 kilómetros de Escondida, "con aproximadamente mil millones de toneladas de cobre para ser explotados - de acuerdo a cifras de su presidente - y con sectores de muy alta ley. Es un gran capital de mineral. En este proyecto de óxidos el costo estimado por cada libra es de US\$ 0,35 más los costos de la deuda" (28/2/99). Es usual que en los yacimientos en Chile van incorporándose progresivamente nuevas reservas no detectadas o no dadas a conocer inicialmente.

En junio de 1999, Broken Hill Proprietary Co. anunció el cierre de sus operaciones cupríferas estadounidenses - los yacimientos San Manuel, de Arizona, y Robinson, de Nevada - como parte de un plan de reorganización destinado a reducir sus pérdidas en los años de crisis a nivel mundial. En

el año fiscal finalizado el 31 de Mayo de dicho año, BHP reportó una pérdida neta de US\$ 1.522 millones superior a la registrada en el año fiscal precedente de US\$ 968 millones, cuyos montos habría sido mayores a no mediar las utilidades obtenidas gracias a los muy bajos costos de explotación de Escondida.

Falconbridge y Anglo American ponen en producción Collahuasi

En 1999, el ránking de las mayores empresas exportadoras de Chile se modificó al entrar en plena producción el mineral Doña Inés de Collahuasi, yacimiento que significó una inversión inicial de US\$ 1.760 millones, de los cuales un 57% se financió a través de créditos bancarios y el restante 43% por capital propio o créditos subordinados. Ubicado en la I Región, a 185 kilómetros al sureste de Iquique y a 4.500 metros sobre el nivel del mar, el mineral obtuvo el 16 de julio de 1998 los primeros cátodos de su planta de óxidos. Posee reservas cuantificadas para noventa años. Producirá anualmente 330.000 toneladas de concentrados y 50.000 toneladas en cátodos. En consecuencia, es otra explotación minera ubicada en Chile dedicada fundamentalmente a la producción de concentrados a tratarse en otros países.

La puesta en explotación de Collahuasi presionó aún más a un mercado internacional en ese momento sobreofertado. Sus operaciones representan aproximadamente el 3,5% de la producción mundial. Las ventas de su producción se encontraban comprometidas desde antes de entrar en producción. Mientras los concentrados irán a Japón, Corea, Alemania, Suecia y Bulgaria, los cátodos se destinarán indistintamente a Asia y a Europa.

Doña Inés de Collahuasi es una sociedad integrada por la canadiense Falconbridge y la sudafricana Minorco, con un 44% cada uno, y el grupo japonés Nippon-Mitsui, con un 12% de participación. Mitsui es el mayor grupo nipón de comercio integrado. Es una organización a nivel mundial de más de 10.000 empleados, con 1.000 compañías relacionadas y 225 oficinas en 90 países. En Chile, además de Collahuasi, participa en la propiedad de Toyota Chile.

**Cuadro n° 82: Doña Inés de Collahuasi: Estructura de propiedad.
(En porcentajes de participación sobre el total)**

	%		%
Falconbridge (Canadá)	44	Nippon-Mitsui (Japón)	12
Africa)	44	Anglo American (Sud	

Minorco es la filial luxemburguesa del grupo minero Anglo American de Sudáfrica, empresa que se alza hoy como uno de los inversionistas más relevantes de la minería chilena, toda vez que también es dueño del 75% de Mantos Blancos, de Mantoverde (II Región, donde se realizó una inversión de US\$ 172 millones) y de Santa Bárbara (III Región, con una inversión de US\$ 138 millones). Mantoverde y Santa Bárbara - que entraron en producción en 1996 - permitieron casi duplicar la producción de Mantos Blancos. Además, posee un 40% de la propiedad en el proyecto aurífero Marte-Lobo, en el cual la empresa canadiense Teck Corp tiene el otro 60%. El restante 25% de la propiedad de Mantos Blancos se encuentra repartido entre numerosos accionistas. Es una de las pocas empresas cupríferas constituida como sociedad anónima. Anglo American ingresó al proyecto Collahuasi recién en 1992, mucho después que Falconbridge.

En 1998, Anglo American se transformó en la mayor empresa minera a nivel mundial al adquirir el 54% de las acciones de Minorco que hasta ese momento aún no poseía y adquirir el control de su afiliada Anglo American Coal. La empresa tiene su sede en el Reino Unido y cuenta con ingresos anuales estimados en unos US\$ 16.000 millones, monto que duplica al de Río Tinto, que le sigue en magnitud, uno de los accionistas de Escondida. Con anterioridad, para evitar represalias económicas en el período de bloqueo a Sudáfrica, Anglo American había dejado sus proyectos fuera de este país en manos de Minorco.

Falconbridge tiene su casa matriz en Toronto, Canadá. Es el tercer productor de níquel refinado y es el cuarto productor de cobalto a nivel mundial. Asimismo, es el principal productor canadiense de cobre. La relación de Falconbridge con Chile data desde 1976. Falconbridge pertenece en un 50% a Noranda, presente también en el país en Noranda Chile o Fundición Altonorte (ex Refimet).

Noranda hegemónica en fundiciones

En 1998, la transnacional minero-metalúrgica de origen canadiense Noranda tomó el control de la fundición de cobre Refimet, al adquirir el paquete accionario, de 50,1% en poder hasta ese momento de Alfonso Dulanto y las familias Callejas y Noemí. Al mismo también, Noranda adquirió la participación de la también canadiense Barrick Gold, que alcanzaba a un 25,1%. Noranda ya tenía el 24,8% de la propiedad. El acuerdo se vio facilitado por el hecho de que Barrick Gold consideraba a Refimet como un activo no esencial, por ser un negocio diferente a su giro principal: la explotación de yacimientos auríferos.

Por su parte, los antiguos socios controladores explicaron que la decisión de vender obedeció exclusivamente a la incapacidad de asumir las fuertes inversiones que demandaría la tercera etapa de ampliación de la compañía. Refimet fue evaluada para la operación de compra en US\$ 150 millones. Se encuentra ubicada en las cercanías de Antofagasta, posee una capacidad para procesar 400 mil toneladas de concentrados de cobre al año, y entró en operaciones en 1993. En la actualidad, el país cuenta con sólo siete fundiciones - Ventanas, Paipote, Potrerillos, Caletones, Chagres, Chuquicamata y Refimet-, siendo precisamente Refimet la única que se ha levantado en los últimos 35 años. La producción total de las siete fundiciones alcanza a 1.341.000 toneladas de cobre fino. Noranda cambió el nombre de la fundición por Altonorte. Esta fundición es la que tiene el más bajo costo de fundición, de US\$c 10 la libra fina. Ventanas y Chuquicamata le siguen - de acuerdo a cifras de Enami - con costos de US\$ 10,5 y US\$c 10,9, respectivamente

En Chile, no ha existido una política orientada a aumentar la capacidad del país para procesar el cobre y mucho menos para utilizarlo en la industria manufacturera. En 1998, se produjo un acentuado déficit en el mercado de los concentrados de cobre en el mundo (que representa un 83% de la producción de cobre de mina) como resultado del cierre de minas por el bajo precio del metal rojo, la puesta en marcha de la fundición de Birla en India y las expansiones de las fundiciones Jinlong en China y Onsan en Corea del Sur. Por lo anterior, los cargos de tratamiento de fundición y refinación disminuyeron drásticamente, lo que favoreció a las mineras productoras de concentrado, como es el caso de las chilenas Escondida, Mantos Blancos y Candelaria.

Noranda, igual que Falconbridge, tiene su casa matriz en Toronto. Es una de las mayores compañías mineras y metalúrgicas en el mundo, con utilidades en 1997 de US\$ 177 mil millones. Está presente en 23 yacimientos mineros, 16 fábricas metalúrgicas, once instalaciones de fabricación y dos centros de innovación. Es el segundo productor mundial de zinc y níquel de mina, y es también una productora importante de cobre, aluminio puro y procesado, plomo, plata, oro, ácido sulfúrico, cobalto, cable de acero y en los últimos años de magnesio.

En total, Noranda posee cuatro fundiciones, tres en Canadá y Altonorte. En esta última, los planes de Noranda son los de aumentar la capacidad de tratamiento de concentrados de cobre desde 400.000 a 820.000 toneladas métricas anuales y elevar la producción de ácido sulfúrico de 250.000 a 700.000 toneladas. Para ello se propone reemplazar el horno reverbero por un reactor continuo y levantar una segunda planta de oxígeno y una tercera de ácido sulfúrico.

Noranda es, además, la principal impulsora del "Proyecto Alumysa Ltda.", cuyo propósito es construir una planta de aluminio en la XI Región, con una inversión estimada de US\$ 2.000 millones. El proyecto contempla una producción de 270.000 toneladas de aluminio en una primera fase y de 420.000 toneladas en una ampliación. La iniciativa consulta la construcción de dos o tres centrales hidroeléctricas en los ríos Cuervo, Cóndor y Blanco. La empresa minero-metalúrgica busca un socio para materializar el proyecto luego que la productora australiana de bauxita Comalco se desistiera de adquirir el 50% de Alumysa.

Las inversiones totales de Noranda en Chile son cifradas por la empresa en unos US\$ 1.000 millones. Participa, además, en el proyecto Antamina de Perú, que producirá al entrar en explotación 270.000 toneladas de cobre y 162.000 toneladas de zin al año. En Antamina, Noranda y Río Algom Ltd. poseen, cada una, un 33,75% de las acciones.

Entrega de riquezas cupríferas nacionales posibilitó las megafusiones sectoriales

En 1999, la minería del cobre entró a la era de las megafusiones a nivel mundial. Phelps Dodge - la mayor empresa cuprífera estadounidense - adquirió la también norteamericana Cyprus Amax desembolsando US\$ 3.300 millones. La oferta de Phelps Dodge transformó en inviable el anuncio de fusión concordado en julio de 1999 entre Cyprus y la también norteamericana Asarco. De otra parte, el Grupo México tomó el control de Asarco, con una oferta por US\$ 1.180 millones, superior a la realizada por Phelps Dodge, que de ser acogida habría transformado a esta última en la mayor empresa cuprífera a nivel mundial, desplazando de esa posición a Codelco. En el año 2000, de acuerdo a cifras de la consultora Brook Hunt, cinco compañías controlarán el 54% de la

producción mundial: Codelco, Phelps Dodge, Río Tinto, Broken Hill Proprietary. Al comenzar la década de los noventa, las cinco mayores empresas acaparaban un 39% del total.

Las megafusiones en la minería cuprífera en gran medida son posibles por la política de entrega de grandes yacimientos en territorio nacional a empresas transnacionales desarrollada desde los años del régimen de Pinochet y continuada en los gobiernos de la Concertación. Con la fusión, Phelps Dodge pasó a controlar en el país cerca de un 25% de la producción total.

Una vez más, un acuerdo producido en el exterior movió la estructura de propiedad en Chile. Con la fusión, Phelps Dodge pasó a controlar el yacimiento de El Abra, la mayor privatización sectorial de la década de los noventa, del cual Codelco tiene una participación minoritaria. Además, es el socio mayoritario de Candelaria, en donde se encuentra asociado con la japonesa Sumitomo. De esta manera, pasa a exportar del territorio nacional más cobre que Collahuasi, que figuraba hasta ahora en el tercer lugar del ranking de exportadores detrás de Codelco y Escondida. De igual modo, Phelps Dodge se incorpora a una serie de proyectos en curso que en territorio chileno tenía Cyprus. A su turno, el Grupo México pasa a estar asociado con Codelco, ya que Asarco desarrollaba un proyecto de exploración denominado El Loa, en conjunto con Asarco

Cuadro n° 83: Mapa Actual de la Minería Cuprífera Mundial
(Fuente: Codelco. En miles de tmf de cobre)

Empresa	Producción	Empresa	Producción
P. Dodge/Cyprus/Asarco (EE.UU.)	1.821	Freeport (EE.UU.)	619
Codelco	1.614	Anglo American (Sudáfrica)	403
Río Tinto Zinc (Reino Unido)	878	Falconbridge (Canadá)	290
Broken Hill Proprietary	873		

La mayoría de las grandes empresas cupríferas mundiales se encuentran en la economía nacional, como consecuencia de la política privatizadora que abandonó reservar los grandes yacimientos para los chilenos, establecida en la ley de nacionalización aprobada durante el gobierno de Salvador Allende. Phelps Dodge explotará Candelaria y El Abra. Broken Hill Proprietary y Río Tinto Zinc participan en Escondida, el mayor yacimiento en explotación del mundo. Anglo American y Falconbridge son las controladoras del proyecto Collahuasi. A fines de 1997, Phelps Dodge (80%) y Sumitomo (20%) iniciaron la marcha blanca del proceso de expansión de la Compañía Minera Candelaria, con el propósito de duplicar su producción. Proyecto materializado con una inversión de US\$ 351 millones. La primera etapa del mineral tuvo, a su vez, una inversión ascendente a US\$ 565 millones.

Phelps Dodge es también propietaria en Chile de Cocesa, empresa de conductores eléctricos que controla algo más de la tercera parte del mercado interno, compitiendo con Madeco, del grupo Luksic. Cocesa procesa cerca de 2.200 toneladas de cobre al mes las que se transforman principalmente en conductores eléctricos y alambres de cobre (materia prima para la elaboración de conductores). Estos productos son utilizados por el sector construcción, minero, telecomunicaciones, eléctrico e industrial. Phelps Dodge posee empresas manufactureras de cobre en

Ecuador, Panamá, Venezuela, Brasil, Paraguay, Costa Rica, Honduras, México y EE.UU., entre otros países.

A mediados de 1999, Phelps Dodge, anuncio recortar su producción de cobre a nivel mundial, a través del cierre temporal en el tercer trimestre del año de su fundición Hidalgo, de Nuevo México, y de la salida de producción de una porción de su complejo minero Morenci, en Arizona y del recorte en 50 % de la producción que genera la refinería El Paso, lo cual implicó una merma en total de 68.000 toneladas, un 8% de su producción anual. Al igual que BHP cerró yacimientos de alto costo y mantuvo en producción su gran yacimiento en Chile, de menor costo. Su anuncio contempló, además, despedir el 12% de su plantilla laboral. La medida afectó a 1.650 empleados. Se estima que Phelps se vio forzada a entrar por la vía de las megafusiones, dado que, en general - como comentó "The Wall Street Journal" (30/8/99), sus minas están envejeciendo y no tiene un nuevo proyecto inminente en sus planes.

En Chile, la empresa - en el marco de la campaña para reducir su producción a nivel mundial - decidió el cierre en forma indefinido de Minera Ojos del Salado, yacimiento ubicado en Tierra Amarilla, en la Tercera Región, en las cercanías de Copiapó. El mineral - controlado en un 100% por Phelps Dodge - era explotado en forma subterránea. En 1997 produjo 65 mil toneladas de concentrados de cobre (que eran tratadas en las refinerías de Enami) y registró ventas por US\$ 42 millones. Su cash cost (costo directo) oscilaba entre US\$ 0,65 y US\$ 0,70 por libra. Sin embargo, a dicha cifra había que añadir los gastos financieros, que elevaban de manera importante sus costos, lo cual le llevó a cerrar.

Phelps Dodge como consecuencia de la adquisición de Cyprus pasó a controlar sus inversiones en Chile. Cyprus Amax Minerals Co entró a El Abra al adquirir un 51% de su propiedad a Codelco, en uno de los mayores procesos privatizadores concretados durante los gobiernos de la Concertación. A fines de 1996 el yacimiento inició sus operaciones de producción. La inversión de Codelco-Chile se concretó a través del aporte de diversas pertenencias mineras.

Cyprus era el productor líder de carbonato de litio en el mundo, material que es utilizado en la fabricación de baterías, aluminio, cerámicas y lubricantes. En Chile, era dueña de la Sociedad Chilena del Litio, cuyo control vendió a Chemetall GmbH, una unidad especializada en química de la compañía alemana Metallgesellschaft AG. Las riquezas naturales chilenas son transadas frecuentemente en el exterior entre grandes consorcios mundiales. El monto obtenido con la venta de su división de litio fue utilizado para fortalecer su posición financiera y concentrarse en otros negocios mineros como el cobre, oro y carbón. Ello no evitó que finalmente fuese adquirida por Phelps Dodge.

El Abra enfrentó la crisis del precio del cobre en los mercados internacionales reduciendo sus costos, incluido el número de sus trabajadores. A mediados de 1999, sus costos de producción, de acuerdo a antecedentes entregados por su presidente, Francisco Tomic, bordeaban los 44 centavos, generándosele en consecuencia excedentes incluso en los meses de precio más deprimido.

En el proyecto aurífero Refugio, Cyprus compartía la propiedad con Bema Gold. En 1997 y 1998, el mineral, ubicado en la zona de Maricunga, en la III Región, no logró su meta de producción, la que según su capacidad de diseño debía ser de 230 mil onzas de oro anuales. Su costo

de producción se ubicó en los US\$ 300 la onza - por encima del precio del metal en los mercados internacionales -, siendo que estaba proyectada para producir a un costo de US\$ 230 la onza de oro. El yacimiento Refugio se encuentra ubicado a 4.500 metros de altura, trabajándose en condiciones muy duras, con vientos de hasta 150 kilómetros por hora y con sensaciones térmicas de menos de 40 grados bajo cero.

De igual modo se encuentra presente en el proyecto Chimborazo, en la II Región, en conjunto con las empresas canadienses Inmet Mining Corp. y Agate Gay Resources Ltd., destinado a producir cátodos de cobre. Estos proyectos e inversiones pasan ahora a manos de Phelps Dodge.

El Grupo México, al adquirir Asarco, también alcanzó presencia en la economía chilena, dado que la cuprífera norteamericana poseía varios proyectos de exploración en el país, entre los cuales destacan El Loa y Cerro Catenable. Con esta operación, el Grupo México ingresó también a EE.UU. y Perú, dado que Asarco está presente en la explotación del yacimiento cuprífero Southern Perú. La producción mundial de Asarco al momento de la fusión alcanzaba a 489.000 toneladas de cobre, con lo cual el Grupo México, controlado por el consorcio económico Larrea, pasó a ubicarse entre los cinco mayores productores a nivel mundial. El Grupo México es la empresa minera más grande del país azteca, con presencia en negocios de cobre, zinc, plomo y plata. Tiene grandes inversiones, además, en ferrocarriles en el norte del país, en donde se encuentran los principales yacimientos mineros. Ya tenían el 10% de Asarco, antes de la fusión.

El presidente de Codelco, Marcos Lima, valoró el proceso de fusiones, afirmando que sólo traería beneficios para la industria mundial del cobre (21/9/99). Se trata de una visión miope. Las megafusiones se apoyan en la explotación de grandes yacimientos en el país, en donde las empresas transnacionales se apoderan de la renta diferencial que ellas originan. De otra parte, estos consorcios - aprovechándose de la carencia asboluta de una política nacional en el sector - han incrementado la oferta de metal rojo a los mercados mundiales transformándose en un factor determinante de su caída de precio en los mercados internacionales, lo cual adquirió su expresión más crítico en el curso de la crisis vivida por la economía mundial.

En 1999, un 42% de la producción mundial de cobre será generada en Chile, según cifras entregadas por Marcos Lima. El año pasado, el aporte de la producción nacional a la producción mundial del producto ascendió a 40%. Mientras tanto, Codelco continúa con un proceso de asociaciones en territorio nacional, pero en la calidad de accionista minoritario. En septiembre, acordó el inicio de nuevas exploraciones en el norte del país, en asociación con la finlandesa Outokumpu y la sudafricana Anglo American, a través de su filial en Chile Mantos Blancos.

El Banco Mundial, en su informe dado a conocer durante la reunión anual realizada conjuntamente con el FMI en septiembre de 1999, señaló que la gran caída en el precio de los metales refleja, no sólo los efectos de la reducción de la demanda, sino particularmente los del continuo aumento de la oferta y la acumulación de niveles altos de inventarios, a pesar de la caída observada en los precios (30/9/99). El proceso se inició mucho antes de la crisis en Asia. El informe constató que desde 1995 a 1997, la producción de cobre se expandió en 12%, mientras que su uso aumentó a una tasa de 7,6%.

En Chile, en 1999, la producción de cobre siguió aumentando, para alcanzar, según estimaciones de Cochilco, a los 4,35 millones de toneladas métricas. En 1998 fue de 3,68 millones,

registrándose por tanto un incremento de 18,2%, a pesar de lo depreciado de la cotización en los mercados internacionales. En los primeros ocho meses del año la producción creció en 18,2%, con la particularidad de que un 47,3% del total fueron concentrados, o sea de la producción de más bajo valor agregado.

Los Luksic se trasforman en protagonista mundial.

Al finalizar 1999, el ránking de las mayores empresas productoras de cobre del país volvió a moverse al entrar en producción el yacimiento Los Pelambres, ubicado en la IV Región, casi en el límite con Argentina, a 3.400 metros de altitud. Es explotado por el grupo Luksic (60%) y los consorcios japoneses Nippon Mining & Metals (15%), Mitsubishi Materials (10%), Mitsubishi Materials (10%), Marubeni (8,75%), Mitsubishi Corp. (5%) y Mitsui (1,25%), con una inversión inicial superior a US\$ 1.300 millones. La producción esperada es de 280.000 toneladas anuales de cobre fino en concentrados y unas 5.000 toneladas de molibdeno, con un costo estimado aproximado de US\$c 42 a 43 (cash cost). Con su puesta en marcha, la producción anual de cobre del grupo se multiplicará, dado que hasta 1998 entregaba unas 60.000 toneladas, con la explotación de Carolina de Michilla.

El proyecto significa el ingreso de los Luksic a la gran minería cuprífera, ratificando así su constante proyección a desarrollarse en el sector. Los propietarios del mineral se transforman, de otra parte, en el quinto mayor productor cuprífero del país, detrás de Codelco, BHP, Phelps Dodge y Falconbridge-Anglo American. Los inversionistas extranjeros representan, a su vez, más del 50% de la capacidad de fundición japonesa. En definitiva, en gran parte la producción se efectuará para las fundiciones niponas, limitándose Pelambres a la producción de concentrados. A Japón está comprometida un 75% de la producción total durante doce años, o sea hasta comienzos de la segunda década del siglo XXI.

**Cuadro n° 84: Los Pelambres: Estructura de propiedad
(En porcentajes del total)**

	%		%
Anaconda (Grupo Luksic)	60,00	Marubeni	8,75
Nippon Mining & Metals	15,00	Mitsubishi Corp.	5,00
Mitsubishi Materials	10,00	Mitsui	1,25

Los Pelambres, ubicado en la provincia de Choapa, IV Región, se encuentra en las cercanías de otro importante yacimiento cuprífero, El Pachón, en territorio argentino. Pachón, es un proyecto

situado en la provincia de San Juan, a 3.700 metros de altitud, controlado por la canadiense Cambior (50%) y la panameña Minera San José (50%), con un nivel de reservas ascendente a 879,4 millones de toneladas. Su producción se estima en 220.000 toneladas de cobre fino. con una inversión de US\$ 900 millones. Hay iniciativas para llegar a alguna forma de asociación, aprovechando el tratado minero a suscribirse entre los dos países.

El grupo Luksic tiene en marcha también - en asociación con la australiana Equatorial Mining - el proyecto El Tesoro-Leonor, en la II región, con una inversión estimada de US\$ 360 millones, de los cuales US\$ 95 millones serán aportados por los socios. El grupo Luksic participa en un 61% de la propiedad. El resto del financiamiento provino de un crédito sindicado. Inicialmente El Tesoro y Leonor iban a ser explotados separadamente por los socios, decidieron asociarse debido a que ambos yacimientos formaban parte del mismo cuerpo mineralizado, lo que se concretó en diciembre de 1995.

El proyecto contempla una producción estimada de 75.000 toneladas métricas anuales de cátodos, mediante un proceso de extracción por solventes y electro-obtención. Tiene una vida útil estimada inicialmente de 18 años. Será un proyecto de bajos costos de producción, unos US\$c 40 la libra durante los primeros años de operación, ubicándose en el primer cuartil de costos de la industria cuprífera mundial.

Con este nuevo mineral, los Luksic tendrán en el año 2001 una capacidad de producción de cobre de 400.000 toneladas anuales, situándose entre las compañías del sector más grandes del mundo. En 1998, el grupo alcanzó una producción del orden de las 70.000 toneladas. Por tanto, su nivel productivo se multiplicará en tres años casi seis veces.

Los Luksic han concentrado la dirección de sus actividades mineras en Anaconda Chile, constituyéndose por lo tanto en el holding minero privado controlado por capitales chilenos más importante. Anaconda, a su vez, pertenece en un 100% a Antofagasta Holdings.

**Cuadro n° 85: Anaconda Chile: Participación en filiales
(En porcentajes de participación)**

Proyecto	%	Proyecto	%
Los Pelambres	60,0	Minera Tamaya	99,9
El Tesoro	61,0	Minera Michilla	74,0

Anaconda Chile S.A., en la cercanía de Calama realiza, además, la exploración de un nuevo yacimiento de cobre de alta mineralización en el sector de Conchi, 50 km al nororiente de la ciudad.

La nueva iniciativa se encuentra en la cercanía del proyecto El Tesoro, ubicado a 28 km de Sierra Gorda y 60 km al sur de Calama.

Disputada sigue sin pagar impuestos.

Disputada Las Condes es el quinto mayor productor de cobre del país, después de Codelco, Escondida Collahuasi y Pelambres. Pertenece a Exxon Minerals Chile Inc., una subsidiaria de Exxon Corp. de Estados Unidos, uno de los dos mayores consorcios petroleros a nivel mundial, conjuntamente con Shell. En enero de 1998, terminó de construir una nueva planta por producción bacteriana que requirió una inversión de US\$32 millones. Ello le permitirá aumentar su producción de cobre fino durante 1998 a las 207.000 toneladas. Disputada mantiene el récord de no haber cancelado un solo centavo en impuestos. Su mineral de El Bronce se ubica entre las grandes producciones de mayor costo.

Exxon también entró por el camino de las adquisiciones. En diciembre de 1998, anunció la compra de Mobil, la segunda mayor petrolera estadounidense, cuyo valor mercado ascendía en ese instante a los US\$ 61.000 millones. De las dos firmas - constató "The Economist" (3/12/98) -, Mobil necesita el acuerdo con mayor urgencia. Mientras Exxon, el grupo petrolero más rentable y eficiente de Estados Unidos, ha capeado el derrumbe en el precio del crudo mejor de lo que se esperaba - agregaba "The Economist" -, Mobil anunció en octubre una caída de 45% en sus utilidades del tercer trimestre...".

La adquisición colocó a Exxon delante del grupo anglohollandés Royal Dutch/Shell como la mayor petrolera públicamente transada. Además, pasó a refinar más petróleo que cualquier otra sociedad abierta, y a vender combustible en 46.000 estaciones de servicio en todo el mundo. Según Salomon Smith Barney, en 1997 las reservas de petróleo y gas natural de Shell ascendían a 15.300 millones de barriles, y su producción diaria a unos 3,3 millones de barriles. En cambio, las reservas combinadas de Exxon y Mobil eran en el mismo año de más de 20.000 millones de barriles, y en conjunto, su producción diaria fue de 4,5 millones de barriles.

Placer Dome adquiere 100% de Zaldívar

Minera Zaldívar - ubicada a 175 kilómetros al sudeste de Antofagasta - pasó al finalizar 1999 a ser propiedad en un 100% de la canadiense Placer Dome, cancelando por el 50% de la propiedad que estaba en poder de la finlandesa Outokumpu US\$ 251 millones. El consorcio finlandés - uno de sus dos socios controladores hasta ese momento - se retiró por problemas financieros y debido a que a nivel mundial adoptó la política de salirse del negocio de extracción minera para dedicarse ante todo al de las fundiciones. Outokumpu se ha concentrado en la refinación de cobre, níquel y zinc, además de ser un importante proveedor de maquinarias para la minería. En Chile abastece de tecnología a empresas mineras.

Por su parte, la canadiense Placer Dome tiene como estrategia a futuro concentrarse en la minería del oro. "Esto corresponde - según manifestó su presidente, John Wilson - a una estrategia de negocios ... la cual responde a que las empresas exitosas son aquellas que se enfocan en algo específico, y para nosotros ese foco es el oro. En 1992 - agregó - se tomó la decisión de invertir en Zaldívar, pero eso fue antes de que hubiéramos elaborado esta estrategia" (6/5/99).

Placer Dome, es la segunda mayor productora de oro de Canadá y una de las más importantes del mundo. Internacionalmente dispone de reservas de mineral que contienen 31 millones de onzas de oro y produce anualmente cerca de 2,5 millones proveniente de catorce minas en Australia, Canadá, Chile, Papua-Nueva Guinea y Estados Unidos, colocándose de esta forma entre las cinco primeras firmas auríferas de la tierra. En Venezuela, tiene en explotación el yacimiento de oro más grande de latinoamérica, Las Cristinas que le pertenece en el 70% y en un 30% a CVG, de Venezuela.

Minera Zaldívar inició sus operaciones en 1995, con una producción de sólo 22.300 toneladas de cobre fino. El yacimiento fue descubierto a fines de la década de los setenta. En 1989, Outokumpu adquirió los derechos y en 1992 vendió el 50% a la canadiense Placer Dome Inc. El depósito fue desarrollado entre los años 1993 y 1995. Su máximo nivel de producción es del orden de 125 mil toneladas. De acuerdo al cálculo de vida de la mina previsto en 19 a 20 años, el yacimiento generaría cerca de US\$ 6.000 mills. por concepto de venta de cobre. Al finalizar 1998, el mineral poseía 4,9 billones de libras de cobre, lo que le garantizaba una vida útil de trece años. El costo directo de explotación de la mina es muy bajo. Según la metodología Brook Hunt -cuyo cash cost incluye todos los costos, menos los de depreciación, amortización y financieros-, el año 1996 la minera tenía un costo de 63 centavos de dólar por libra, el que en 1997 bajó a 59 centavos y en 1998 a 44,2 centavos. En enero-octubre de 1999, en tanto, los costos directos promediaron los 38 centavos por libra.

Minera Zaldívar enfrentó la caída en el precio del cobre, al igual que otras transnacionales, explotando las vetas más ricas, como reconoció el gerente general de la firma, Tepani Jarvinen (7/6/99). En 1999, la ley promedio alcanzó a 1,8% de cobre, en circunstancias que en 1998 había sido de 1,6%. La inversión en el proyecto fue de US\$ 600 millones, un 10% de sus eventuales retornos, lo cual pone claramente en evidencia la magnitud de la renta extra obtenida por las transnacionales cupríferas en el país.

En Chile, la firma canadiense posee un total de catorce minas, la mayoría de oro y dos de plata. Las principales, fuera de Zaldívar, son Cerro Casale, un mineral de oro y cobre situado en el salar de Maricunga, zona de grandes perspectivas auríferas, donde tiene el 51% de la propiedad, Can Can y La Coipa. Cerro Casale significaría una inversión adicional de US\$ 1.333 millones. Es un proyecto de baja ley, que requiere, por esa razón, ser explotado a través de extracciones de gran escala. Su puesta en marcha se ve retrasada por el bajo nivel internacional del precio del oro. Cerro Casale es un proyecto con reservas cifradas entre 22 y 25 millones de onzas de oro, siendo diez veces más grande que La Coipa y el doble que "Las Cristinas en Venezuela. "Pocas minas en el mundo - dijo Bil Hayes, vicepresidente ejecutivo de Placer - tienen reservas superiores a veinte millones de onzas de oro" (27/11/99). El proyecto está previsto realizarse en conjunto con otro consorcio canadiense, Bema Gold Co.

Placer Dome también participa en Mantos de Oro, proyecto que se encuentra entre los mayores exportadores de 1999. La inversión extranjera materializada desde que Mantos de Oro inició sus operaciones en el país asciende a US\$ 350 millones. Mantos de Oro es una sociedad en partes iguales entre Placer Dome y otra sociedad canadiense, TVX Gold, formada para explotar la mina de oro La Coipa, ubicada en la III Región, a 140 kilómetros al noroeste de Copiapó. En 1998, ante el deprimido precio del metal, se detuvo su producción transitoriamente y se puso en marcha la

explotación del mineral de plata Chimberos, situada a 25 kilómetros al noroeste de La Coipa, yacimiento que en el curso de 1999 fue el mayor productor de plata del mundo. Su inauguración oficial se efectuó en noviembre de 1998, cuatro meses después de iniciada la producción de la mina.

"Paralizamos La Coipa - manifestó William Hayes, presidente de Placer Dome Latinoamérica - cuya planta sirve ahora a Chimberos para procesar la planta. Ambas minas están ubicadas muy cerca y eso nos permitió la flexibilidad de dejar de operar una mina de oro para comenzar a trabajar una de plata, cuyo precio de comercialización es mejor" (17/6/99). Chimberos tenía un contenido estimado de 4,8 millones de toneladas de mineral explotable, con un grado promedio de 305 gramos la tonelada de plata. Como estaba previsto Chimberos - que significó una inversión de US\$ 29 millones - dejó de operar en 1999, luego de estar en explotación algo más de un año.

En febrero de 1998, Placer Dome adquirió el depósito de oro Can Can, hasta entonces de propiedad de Cocar, filial de Copec. Can Can está ubicada junto al mineral La Coipa, en Copiapó, y tiene reservas cubiertas por 500 mil toneladas, con un contenido aurífero de 6 gramos de oro por tonelada.

En 1999, Placer Dome produjo en Chile del orden de los US\$ 250 millones, mediante la explotación de Zaldívar y La Coipa.

El impacto de la crisis aurífera.

Placer Dome, como todas las empresas auríferas del mundo, fue afectada por el deterioro en el precio del metal, que llegó a sus promedios mensuales más bajos en julio y agosto de 1999. En julio, la cotización cayó bruscamente, luego de la venta de 25 toneladas del metal de parte del Banco de Inglaterra, decisión que provocó serias protestas en Sudáfrica, primer productor mundial, y en otras naciones. Ese día el precio se redujo a US\$ 257,1 la onza lo que hasta ese momento constituía el nivel más bajo de su valor en veinte años, récord que una semana más tarde, es decir, el 21 de julio, fue superado al descender aún más, llegando a los US\$ 252,9 la onza. En ese momento, se acumulaba una caída en los últimos tres años, a nivel mundial, del 35% de su valor.

A fines de agosto se llegaba a un nuevo mínimo, al cotizarse en US\$ 252,80 la onza. La asociación de productores auríferos, el Consejo Mundial del Oro, declaró a mediados de 1999 que "los países productores de oro sufrirán un impacto negativo en la economía debido a la bajada de ingresos por las exportaciones y a la reducción del empleo en el sector minero" (8/7/99).

La baja en el precio del oro tuvo un doble origen de mercado, por un lado, el descenso de la demanda y por el otro, el gran aumento de la oferta. El 80% de la demanda de oro provenía del sureste asiático, compras que se redujeron con la crisis. Paralelamente, la inflación mundial se contrajo, disminuyendo, por tanto, la tendencia a refugiarse en el oro para defenderse del alza de los precios. "El oro - comentó el diario español "El País" (29/8/98) - ha perdido su papel de valor refugio en las tormentas financieras por la competencia de los mercados de deuda. Por ello - agregó - en los últimos años los bancos centrales han puesto a la venta parte de sus reservas".

Al mismo tiempo, se produjo un exceso de oferta debido al mantenimiento de la producción minera a los niveles del período previo a la crisis y por las ventas masivas de reservas de oro efectuadas por bancos centrales. En enero de 1997, el primer paso lo dio el Banco de Australia cuando efectuó una venta de 167 toneladas del metal en US\$1,8 millones. Posteriormente, otros bancos centrales siguieron su ejemplo.

Cuadro n° 86: Precios Promedios Oro 1994-1999
(Fuente: Cochilco, Metal Week. En US\$/onza, nominales. Promedio cotización London fixing P.M.)

	US\$/oz		US\$/oz
1994	384,0	1999, enero	287,1
1995	384,2	febrero	287,3
1996	387,8	marzo	286,0
1997	331,1	abril	282,6
1998	294,2	mayo	276,4
1999, enero-agosto	274,2	junio	261,3
		julio	256,1
		agosto	256,7

Sin embargo, desde fines de septiembre se produjo claramente un viraje en el precio. La demanda por oro comenzó a crecer, a ello contribuyó la recuperación en la economía de algunos países, particularmente de Asia. La misma suerte corrieron otras materias primas. Pero, el gran viraje se produjo en el terreno de la oferta. La clave fueron dos iniciativas, casi simultáneas, a finales de septiembre, la primera del Fondo Monetario Internacional y poco días más tarde del Banco Central Europeo (BCE).

El día 22, el FMI decidió que la venta de oro de sus reservas en el mercado podía no ser el único modo de financiar el alivio decidido de la deuda externa de los países más pobres y endeudados. Para este fin, el Fondo había previsto vender unas 311 toneladas de oro. La medida encontró resistencia en el Congreso de EE UU., a pesar de que contaba con el apoyo del propio presidente Clinton. También encontró fuerte oposición de los productores y poseedores de oro de todo el mundo, fundamentalmente de parte de las grandes compañías mineras canadienses, surafricanas y australianas. Finalmente, lo que el FMI determinó fue vender siempre el oro, pero no en el mercado sino a algún banco central de alguno de sus países miembros a la cotización internacional. El dinero que el organismo perciba por la venta determinó depositarla en una cuenta especial destinada siempre al alivio de la deuda de los países pobres más endeudados. Posteriormente, el FMI recompraría el oro y lo reincorporaría a sus reservas. Así se evita que 14 millones de onzas de oro entren en el mercado, lo que sería perjudicial para su precio, y las reservas del FMI seguirán siendo las mismas tras la recompra, unas 3.217 toneladas, lo que equivale al 9,6% de las existencias mundiales.

Luego, el día 26, el presidente del Banco Central Europeo (BCE), el holandés Wim Duisenberg, anunció una moratoria de cinco años sobre nuevas ventas de oro de sus reservas y, al mismo tiempo, que los once bancos centrales de la zona euro más los de el Reino Unido, Suiza y Suecia, había acordado limitar las ventas de oro a un máximo de 2.000 toneladas durante los

próximos cinco años. Ninguna de estas ventas se realizará en el mercado abierto, al igual que el FMI. El BCE posee 747 toneladas de oro, un 2% del total mundial y los 14 bancos que suscribieron el acuerdo tienen en su poder el 45% de las reservas del mundo, un total de 15.251 toneladas de oro. Se agrega a estas determinaciones que tampoco EE UU, Japón y el Banco Internacional de Pagos, que reúnen 9.092 toneladas de oro en reservas, un 30% del mundo, tienen en sus planes vender el metal.

En 1999, por la prolongada caída del precio, la producción nacional de oro disminuyó. La producción récord se produjo en 1996, antes de la crisis asiática, con 53.174 kilogramos. En 1997, ya en plena crisis, cayó a 49.459 kilos, con ingresos monetarios por US\$ 364,9 millones. En 1998 alcanzó a sólo 45.000 kilogramos. Del total de 1998, 29,5 TM (65,6%) se originaron en los yacimientos dedicados prioritariamente a su producción; 15,3 TM (34%) se obtuvieron como subproducto de la minería del cobre y el resto (0,4%) de la explotación de plata, plomo y zinc. Chile se transformó en la década de los noventa en uno de los trece mayores productores mundiales de oro y en el tercero en América Latina, detrás de Perú y Brasil.

Cuadro n° 87: Producción mundial de Oro de Mina
(Fuente: Gold Fields Mineral Services Ltd., Cochilco. En toneladas métricas)

País	1994	1995	1996	1997	1998
Sudáfrica	583,9	522,4	494,6	492,5	473,8
EE.UU.	326,0	319,0	329,3	359,0	364,4
Australia	254,9	253,5	289,5	313,2	313,0
Canadá	146,4	150,3	163,9	168,3	164,0
China	120,7	132,6	144,6	153,0	161,0
Indonesia	55,3	74,1	92,5	101,6	139,3
Rusia	158,1	142,1	132,8	138,0	127,3
Perú	39,4	57,4	64,8	74,8	89,2
Uzbekistán	65,0	66,6	78,3	83,1	80,6
Ghana	44,5	53,2	50,3	55,7	73,3
Papua N. Guinea	60,5	54,9	54,1	49,1	63,2
Brasil	73,4	67,4	64,2	59,1	55,4
Chile	38,8	44,6	53,2	49,5	45,0

A comienzos de la década de los ochenta se inició la expansión de la producción en territorio nacional con la explotación del yacimiento El Indio en la Cuarta Región. En los noventa, la producción se concentró en la III Región. Los principales proyectos auríferos se ubican en la alta cordillera en el denominado Cordón de Oro de Maricunga, que abarca unos 300 kilómetros entre las regiones III y IV. Por la crisis, no se cumplieron las estimaciones oficiales que señalaban para el año 2000 una producción de 70 mil kilogramos, ello avalado en la materialización de los proyectos Fachinal, Refugio y Andacollo Oro.

Al finalizar la década de los ochenta, la mayor producción de oro provenía siempre del mineral El Indio, situación que se mantuvo hasta 1992. En 1990 produjo 8.505 kilogramos de oro

fino. Entre 1993 y 1997, el liderazgo lo ocupó La Coipa, alcanzando en este último año el segundo lugar La Escondida. En 1998, La Coipa, por la caída de los precios, frenó la producción

En la minería del oro la presencia hegemónica en el país la poseen sin discusión capitales canadienses. La inversión extranjera se acerca a los US\$ 2.000 millones. Los ingresos de capital más relevantes corresponden a la candiense American Barrick, por sobre los 700 millones de dólares para sus proyectos Pascua-Lama y Tambo-Indio (Cuarta Región), al consorcio Placer Dome - TVX Gold, con 275 millones en el yacimiento La Coipa (Tercera Región), y las también canadiense Bema Gold-Amax Gold, con 135 millones de dólares para el proyecto Refugio (Tercera Región).

American Barrick y Placer Dome figuran entre las principales empresas productoras de oro en el denominado mundo occidental. Los datos de producción de Gold Fields Mineral Services correspondientes al año 1998 las ubican, respectivamente, en el cuarto y quinto lugar del ranking. En el séptimo figura la norteamericana Homestake también presente en la economía chilena, en alianza con Codelco.

Cuadro n° 88: Principales Empresas Productoras de Oro en el "Mundo Occidental" 1998
.(Fuente: Gold Fields Mineral Services Ltd., Cochilco. En
toneladas métricas)

Compañía	País	Producción
AngloGold	Sudáfrica	239
Newmont Gold	EE.UU.	127
Gold Fields Ltd	Sudáfrica	123
Barrick Gold	Canadá	100
Placer Dome Inc.	Canadá	91
Río Tinto	Reino Unido	88
Homestake Mining	EE.UU.	70

La crisis condujo a que se pospusiesen expansiones o lisa y llanamente paralizasen operaciones. Así sucedió, por ejemplo, con la estadounidense Coeur d'Alene al detener la producción en El Bronce de Petorca en la IV Región- dado sus altos costos - y reducir el volumen de producción en su mina Fachinal, de la X Región. Lo mismo hizo Anaconda, del grupo Luksic, con el mineral Tamaya, y el grupo Eulogio Gordo con La Pepa, que también cerraron temporalmente sus operaciones durante 1998 a la espera de mejores precios.

La producción en territorio chileno de oro experimentaría un gran salto al materializarse el proyecto de Barrick de la mina de oro Pascua, ubicado en la III Región, que incrementaría en 50% la producción de este mineral en el país. Como es muy frecuente, el yacimiento resultó ser mucho mayor al proyectado inicialmente. En efecto, mientras en 1994 se estimaban reservas por 1,8 millones de onzas de oro, a mediados de 1999 las prospecciones arrojaban 20 millones de onzas, con lo cual se transforma en el mayor yacimiento de oro y plata de América Latina. Se proyecta que los costos de producción fluctuarían entre 125 y 150 dólares la onza de oro, lo que representa un precio muy inferior a las estimaciones iniciales de US\$ 240 y de US\$ 190 hace tres años. El proyecto cuenta con reservas que ascienden a 11,2 millones de onzas de oro en reservas. El proyecto Pascua

contiene además con material mineralizado y plata. Actualmente, Barrick opera en el país a través de los yacimientos de El Indio y Tambo, ubicados en la IV Región.

Río Algom: proyecto Cerro Colorado

Cerro Colorado es explotado por una subsidiaria de la compañía canadiense Río Algom, quien también posee en Chile el proyecto cuprífero Spence. La mina de cobre está ubicada a 12 kilómetros al noreste de Mamiña y a 120 kilómetros al este de Iquique, en la I Región, a una altura de 2.600 metros. En agosto de 1998, procedió a una ampliación de la mina, gracias a la cual la extracción llegará a 100.000 toneladas de cátodos al año. En 1999, se alcanzó un poco más de dicha cantidad, superando ampliamente las 74.944 toneladas de 1998. La ampliación demandó una inversión de US\$ 208 millones. El costo directo de producción es de US\$ 50.

La inversión total efectuada, en tres etapas, alcanza a US\$ 560 millones, de dicho total US\$ 240 millones fueron materializados en la primera fase para la producción de 40.000 toneladas de cátodos anuales. En 1991, Río Algom inició sus operaciones en el país. Los trabajos de apertura del mineral se iniciaron al año siguiente, para concluir a comienzos de 1994, comenzando a producir cobre catódico. De inmediato se inició la primera etapa expansiva, incrementándose la producción a 60.000 T.M. La segunda fase de ampliación se concluyó en agosto de 1999. El gerente general, Pedro Campino, ha descartado efectuar nuevas inversiones, porque ello significaría "acortar la vida a 10 ó 12 años y, dado lo cíclico que es el precio del cobre, sería una operación de alto riesgo" (24/8/99).

Spence se proyecta ponerlo en explotación el año 2002, a rajo abierto, con una inversión estimada de US\$ 500 millones. Su producción podría alcanzar a alrededor de 140.000 toneladas fino al año, con una ley del 1,08%. El yacimiento se encuentra a 140 kilómetros de Antofagasta, en la II Región y contiene según las estimaciones 400 millones de TM de mineral. El proyecto surge luego de una exploración iniciada en 1992 por la compañía minera Riochilex, la que tenía como propósito encontrar un yacimiento similar a Cerro Colorado en una franja de terreno que se extendía entre este último y Escondida.

Como ya se señaló, Río Algom es uno de los accionistas mayoritarios - en conjunto con Noranda - en el proyecto Antamina de Perú.

Industria de la celulosa queda reducida a dos actores.

En Chile, la industria de la celulosa quedó reducida únicamente a dos actores: los grupos Angelini y Matte. Ambos grupos adquirieron las plantas controladas por capitales extranjeros. Como consecuencia de estos procesos finalizó en el país, a lo menos por ahora, la presencia de consorcios transnacionales como controladores y gestores de plantas de celulosa. Únicamente permanece International Paper, socio en partes iguales del grupo Angelini, en Celulosa Arauco y Constitución, la mayor empresa del sector, pero que no participa en la gestión.

Al finalizar agosto de 1999, el proceso de adquisición de plantas de celulosa en poder de capitales extranjeros se cerró cuando el grupo Angelini llegó a un acuerdo con el grupo suizo Attisholz Holding - la más grande empresa productora de papel de Suiza - para adquirir la planta Licancel, en la VII Región, en US\$ 104,3 millones. Desde 1997, Attisholz realizaba gestiones de venta de Licancel sin éxito. El holding suizo se retiró del mercado chileno recibiendo US\$ 104,3 millones, un pago inferior a la inversión inicial efectuada, ascendente a US\$ 183 millones. Con la adquisición, Celco elevó su producción a 1,4 millones de toneladas, de las cuales 0,3 millones de toneladas las obtiene en su planta de Alto Paraná en Argentina. A fines de 1999, Licancel asborbió Aserraderos Arauco.

En 1999, sobre la base de un patrimonio forestal propio, Celarauco (Complejo Forestal Arauco y su planta argentina de celulosa Alto Paraná) explota productos forestales, principalmente celulosa, blanca y cruda. En menores volúmenes produce rollizos (alrededor del 60% de sus exportaciones desde Chile, excluida la celulosa), madera manufacturada (30%) y elaborada (en torno a 10%). A fines de 1997 inauguró una planta de tableros terciados.

El grupo Matte, a su turno, aumentó la participación de Empresas CMPC en Celpac, con una inversión de US\$ 475 millones, y en Forestal Santa Fé destinando otros US\$ 200 millones. En Celpac, adquirió la participación accionaria de la empresa norteamericana Simpson Paper. La empresa entró en funcionamiento en 1992 en un proyecto conjunto de la empresa estadounidense y el grupo Matte, participando ambos socios en partes iguales. El resto del capital lo proporcionó Internacional Finance Corporation, brazo financiero del Banco Mundial. Desde la puesta en explotación se manifestaron divergencias estratégicas entre el grupo Matte y Simpson Paper, al tener prioridades diferentes. En Santa Fé, Empresas CMPC adquirió el 80% del capital social a la transnacional angloholandesa Shell, que era el socio hegemónico, y al consorcio financiero norteamericano Citicorp, pasando así a controlar el 100% de la empresa de celulosa de fibra corta. Hasta ese momento, Empresas CMPC era un socio minoritario con un 20% del capital social.

¿ Qué permite a Celco y Empresas CMPC competir en un mercado mundial cada vez más concentrado, a pesar de no figurar entre las mayores empresas del sector ? Ante gigantes como International Paper, que produce más de diez millones de toneladas, o la sueca Stora, que llega a cerca de siete millones, pareciera que poco tienen que decir los consorcios chilenos. Sin embargo, se apoyan en una ventaja natural del país, los 20 ó 25 años que demora la maduración de los bosques de pino radiata en Chile, frente a los 35 ó 70 años de Norteamérica y los países nórdicos. Y también en ventajas que se presentan en Argentina.

En Chile, ambos consorcios poseen grandes masas boscosas. Celco contaba, antes de la adquisición de Licancel, con 497.775 hectáreas forestadas, fundamentalmente de pino radiata, concentrando aproximadamente un tercio de las plantaciones totales existentes en el territorio nacional. La compra de Licancel le añade 35.000 hectáreas adicionales. Sumando en total más de 530.000 hectáreas.

CMPC posee, en tanto, cerca de 370.000 hectáreas plantadas en Chile y Argentina. Esta concentración de tierras expresa, a la vez, los profundos cambios registrados en la tenencia de la tierra en el país. Los viejos latifundistas de ayer han desaparecido. Las grandes extensiones están al finalizar la década de los noventa en manos de consorcios económicos.

Es de suponer, eso sí, que en algún momento las grandes transnacionales del sector entrarán a la industria de la celulosa chilena directamente. International Paper exige desde hace tiempo al grupo Angelini modificar el status que le entrega la gestión de Copec y su filial Celco. Ya la propia International Paper, Georgia Pacific o Stone Container operan en Chile, aunque su actividad se limita a negocios específicos, como packaking o químicos.

En la industria de la celulosa se da - como en muchos otros sectores - un proceso de concentración. Y las empresas más pequeñas o que no tienen su línea de acción principal en esta área se batan en retirada. Por ejemplo, en el caso de Attisholz busca posicionarse en los mercados mundiales en productos que le generen un mayor rendimiento, concentrándose en la producción de papel especial destinada a la industria química.

El grupo Angelini - así como el Matte y Pathfinder - vive un intenso proceso de expansión en Argentina. En la provincia de Misiones posee 150.000 hectáreas de tierras, de las cuales 70.000 se encuentran plantadas de pinos. Tiene inversiones en Argentina por unos US\$ 800 millones, en la planta de celulosa de Alto Paraná, en tierras y plantaciones, construcción de un aserradero y en la compra de Puerto Piray, empresa que servirá de base para una planta de paneles MDF. En Alto Paraná construye un aserradero en la localidad de Puerto Esperanza, que será el más grande de Argentina. En el proyecto desembolsarán US\$ 30 millones y una vez que entre en operaciones -a fines de diciembre de 1999- tendrá una capacidad de producción de 240 mil metros cuadrados anuales. También están ampliando en 10% la planta de celulosa de Puerto Piray y tienen programado plantar 7.500 hectáreas anuales de pinos en Misiones, con una inversión de US\$ 50 millones.

El grupo Matte, a su vez, posee 70.000 hectáreas de tierras en Corrientes y el sur de Misiones, de las cuales la mitad se encuentran plantadas con pinos. Tiene ya inversiones en el sector por unos US\$ 70 millones, siendo el plan de las Empresas CMPC seguir creciendo, hasta disponer del tamaño crítico para abastecer una planta de celulosa. Sumando los sectores forestal y del papel tiene en Argentina inversiones del orden de los US\$ 200 millones.

El tercer actor chileno en el sector forestal argentino es el grupo Pathfinder, a través de su principal empresa - desde la venta de Iansa -, Masisa. Su primera inversión en el vecino país fue la construcción, en 1993, de una planta de tableros. En 1999, ya controlaba aproximadamente un 50% del mercado trasandino de este producto. Posee un patrimonio forestal, en las provincias de Corrientes y Entre Ríos, de 38.500 hectáreas, de las cuales 25.000 se encuentran plantadas. Desde 1996, además, explota Resinas Concordia, en sociedad con la forestal estadounidense Georgia Pacific.

Cuadro n° 89: Presencia forestal en Argentina
(Fuente: El Mercurio. En miles de hectáreas)

Empresa	Provincia	Superficie	Plantadas
Celulosa Arauco (Angelini)	Misiones	150	70

Empresas CMPC (Matte)	Misiones/Corrientes	70	35
Masisa (Pathfinder)	Entre Ríos/Corrientes	38	25

A las grandes empresas forestales chilenas, el territorio nacional les quedó chico. "En Chile - señaló el presidente de Masisa, Juan Obach -...ya sólo se encuentran superficies pequeñas, 100-150 hectáreas, en cambio en Argentina es posible hallar un solo terreno de dos mil hectáreas" (3/10/99). Los consorcios chilenos penetraron, además, en un momento en que los precios de las tierras eran inferiores a los que se cobraban en Chile y cuando aún no se producía la presencia sectorial de sociedades de otros países. Al finalizar la década ya llegaron la transnacional anglo-holandesa Shell, la suiza UBS y la neozelandesa Fletcher Challenge. Se trata de un sector en que la expansión internacional de grupos chilenos continúa, no repitiéndose la tendencia ya analizada en otros sectores a retirarse de otros países de la región.

En cambio, el ritmo de forestación en territorio nacional descendió. De acuerdo a cifras de la Corporación Nacional de la Madera (Corma), en 1994 se plantaron 77.502 hectáreas. En 1998, se disminuyó a 35.600 hectáreas, estimándose que en 1999 no superaron las 30.000. En 1978, el país tenía 675.000 hectáreas forestadas. Al finalizar el milenio llegaban a 1,8 millones de hectáreas. El ritmo de incremento fue, por tanto, durante varios años muy intenso, apoyándose en el Decreto Ley 701, que incentivó la plantación vía subsidios fiscales y franquicias tributarias.

El presidente de Corma, José Ignacio Letamendi, explicó la caída en las plantaciones en la pérdida de rentabilidad del sector a causa del tipo de cambio, el alto precio de los terrenos y los conflictos con sectores medioambientalistas y la comunidad mapuche. "La superficie media que se puede comprar en Chile es menor a la que se puede adquirir en Argentina o Brasil. No hay dónde perderse - concluyó -, es mucho más fácil y rentable hacerlo allá" (8/10/99).

La concentración en las exportaciones efectuadas desde el país es muy elevada. Cuatro empresas, todas ellas controladas por los grupos Angelini y Matte, suman más del 50% de las ventas totales. En enero-octubre, Celco, Celpac, Aserraderos Arauco y Aserraderos Mininco efectuaron el 50,2% de las ventas externas. En quinto lugar se ubicó Andinos, con un 3,3% de las exportaciones globales, filial de Forestal Terranova, empresa controlada por Inversiones Suizandina (81,15%), del grupo suizo de Stephan Schmidheiny.

Cuadro n° 90: Ranking exportaciones sector forestal: Enero-septiembre de 1999
(Fuente: Conaf. En MMUS\$ y porcentajes del total)

Empresa	Monto	%	Controlada por:
---------	-------	---	-----------------

Celco	313,3	21,7	Grupo Angelini, Int. Paper (EE.UU.)
Celpac	223,3	15,5	Grupo Matte
Aserraderos Arauco	130,6	9,1	Grupo Angelini, Int. Paper (EE.UU.)
Aserraderos Mininco	53,6	3,5	Grupo Matte
Andinos	47,3	3,3	Grupo Schmidheiny (Suiza)

International Paper, la mayor empresa forestal del mundo

International Paper es la mayor empresa forestal y de papel a nivel mundial, que se caracteriza por el alto grado de integración vertical de sus negocios. Con una fuerte estrategia de diversificación en los últimos años, hasta antes de la adquisición de Unión Camp, alrededor del 25% de sus ventas provenía de papeles de impresión, cerca de 20% de embalajes, 20% de servicios y la diferencia de otros productos forestales o especiales. Estaba presente en 31 países, contando con más de 80.000 trabajadores. En 1991, adquirió un 50% de la compañía neozelandesa Carter Holt Harvey (CHH), la cual a su vez posee la mitad - al igual que el grupo Angelini - del capital de Inversiones y Desarrollo Los Andes, controladora de Copec. En 1998, su activo total era de US\$ 26.356 millones y las ventas netas alcanzaron a US\$ 19.541 millones.

El ingreso de Carter Holt (CH) a Copec se produjo porque ésta, adquirida en 1986 por el grupo Angelini se encontraba muy endeudada y necesitaba capital. Por ello formó Inversiones y Desarrollo Los Andes S.A., como matriz de Copec y vendió a CH el 50% de la sociedad en 1987, conservando el otro 50% a través de Inversiones Socoroma. Paralelamente, negoció con los hermanos Carter un pacto de accionistas que entregó a Socoroma la administración de Los Andes, sus filiales y coligadas por el tiempo de duración de la sociedad (20 años). Este hecho se transformó en un punto de conflicto no resuelto cuando International Paper adquirió Carter Holt.

En abril de 1999, International Paper concretó la adquisición a nivel mundial de Unión Camp, materializándose el acuerdo adoptado en noviembre de 1998. La adquisición se efectuó en un monto cercano a los US\$ 5.000 millones. Ello significó que IP se convirtiese en la mayor empresa mundial en dos de sus líneas de actividad prioritarias: papel de imprenta y material de empaque. Simultáneamente, crecieron sus posesiones madereras en alrededor de un 25%.

Ambas transnacionales estadounidenses estaban presentes en Chile en el negocio del embalaje. Inmediatamente se produjo el traspaso a manos de International Paper de la planta de cartón corrugado Union Camp, ubicada en las cercanías de San Fernando (VI Región). La planta es la segunda en importancia en este sector en el país, alcanzando - según cifras de 1997 - cerca del 14% del mercado nacional, detrás de Envases Impresos de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, del grupo Matte. La planta de Colchagua se transformó en la segunda inversión directa de IP en el país. La primera la constituyó la adquisición de la división de envases de polipapel de Marinetti S.A., realizada en diciembre de 1998 a través de la sociedad Foodpack, que posee en partes iguales con CHH. En forma paralela, Empack Ltda, la mayor empresa comercializadora de envases y embalajes en el país, opera en Chile con licencia de International Paper e importa cajas de cartón de la transnacional.

Carter Holt Harvey Chile representa un porcentaje muy significativo de las utilidades mundiales de la empresa neozelandesa, más o menos el 42% de todas las utilidades del grupo. El grupo tiene además participación directa en las pesqueras Iquique Guanaye (16%) y Eperva (7%), además de sus participaciones indirectas a través de Copec. Además CHH es dueña del 99% de Carter Holt Harvey Packaging Chile, donde sus principales clientes son las industrias farmacéutica, alimenticia y de cosméticos. Participa asimismo en Trupan, empresa en la que es propietaria de un 50%, mientras el otro 50% pertenece a Maderas Cholguán, sociedad controlada por el grupo Angelini.

Soquimich: su intrincado mecanismo de control.

Entre las mayores empresas exportadoras mineras privada la única no extranjera, hasta la entrada en explotación de Los Pelambres, era Soquimich, controlada por la Sociedad de Inversiones Pampa Calichera, presidida por Julio Ponce Lerou, ex yerno de Pinochet. Soquimich dispone de un intrincado mecanismo de control, que comenzó a construirse a fines de la década de los ochenta, en los momentos de su privatización. Se dio una estructura de participaciones en cascada. Su accionista mayoritario es Pampa Calichera, que posee un 17,38% del capital accionario, de acuerdo a información a fines de 1998. Un porcentaje mayor de títulos se encuentran colocados en el mercado estadounidense como ADR, pero estos accionistas no pueden participar en la gestión. Paralelamente, hay también una gran participación de fondos de los imponentes. Como en otros casos, tanto los ADR como los recursos de los imponentes son usados de mecanismo de centralización financiera en favor del grupo controlador.

A su vez, Pampa Calichera es controlada por Oro Blanco, quien posee más de la mitad de sus acciones (un 53,91%). La cual, a su turno, es propiedad de Norte Grande, quien también posee la mayoría accionaria (53,91%). Finalmente, en la cúpula de la madeja se encuentra Inversiones SQM Holding, con un 38,16% de los títulos de Norte Grande, en todos los casos con porcentajes de participación accionaria de fines de 1998. Inversiones SQM Holding es propiedad de una serie de sociedades de papel radicadas en los paraísos fiscales de Panamá y Gran Caymán, que debe suponerse pertenecen al grupo controlador básico encabezado por Julio Ponce, en el cual también figuran su hermano Eugenio, su gerente general Patricio Contesse y el vicepresidente de administración y finanzas, Patricio de Solminihac.

Pampa Calichera fue creada a fines de 1986, como una empresa de trabajadores, con el esquema del "capitalismo popular" diseñado en los años de dictadura, precisamente para adquirir acciones de Soquimich. En 1988 se constituyó Oro Negro, por un grupo de ejecutivos de Soquimich, entre los cuales figuraba precisamente Julio Ponce. Es una idea muy parecida a la de José Yuraszeck para tomar el control de Chilectra Metropolitana, ya que Oro Negro, junto con adquirir directamente acciones de Soquimich, al mismo tiempo compró títulos de Pampa Calichera, llegando a controlar absolutamente. Norte Grande se formó también en 1988 con el mismo esquema: compra de acciones de Soquimich y de sus empresas controladoras, llegando a tener la mayoría del capital de Oro Negro.

Cuadro n° 91: Soquimich: Estructura accionaria

(Fuente: Fecu a diciembre de 1998. En porcentajes de participación)

Accionista	%	Accionista	%
-------------------	----------	-------------------	----------

The Bank of New York (ADR)	27,18	AFP Habitat	5,79
Pampa Calichera	17,38	AFP Summabansander	3,92
AFP Provida	7,81	AFP Cuprum	3,48
Inversiones Rac Chile Ltda	7,67	AFP Santa María	2,71

El imperio se edificó a partir de los recursos naturales de los cuales se apropiaron en los últimos años de dictadura, dejándose para sí la renta diferencial que proporcionan en varias esferas - particularmente nitratos naturales, yodo y litio - los casi dos millones de pertenencias mineras declaradas, la más extensa del país, si no se considera a Codelco, que es una empresa estatal. Soquimich cuenta entre sus directores a dos ex ministros de Hacienda de la dictadura, Hernán Büchi y Sergio de la Cuadra. El 46% de sus ventas pertenecen al sector de los fertilizantes de especialidad, 28% a yodo y litio, el 14% a químicos industriales y un 12% en otros productos.

La gran riqueza de los yacimientos en su poder le permitió alcanzar, según cifras de 1998, una participación de mercado a nivel mundial de 30% en la producción de litio, un 31% en la de yodo y un 44% en la de nitrato de potasio.

En 1998, entró en explotación el proyecto Salar de Atacama - SQM-Salar -, ex Minsal, con una inversión de US\$ 300 millones. El depósito de Salar de Atacama produce cloruro de potasio, carbonato de litio, sulfato de potasio y ácido bórico. Antes de entrar en producción este proyecto, Soquimich adquiría en Canadá e Israel el cloruro de potasio. El yacimiento de la II Región es el proyecto de minería no metálica más grande del país y de mayor producción de carbonato de litio del mundo, con 20 mil toneladas anuales de este mineral, mientras que la producción de sulfato de potasio llega a unas 250 mil toneladas.

En 1999, al asociarse con la multinacional Norsk Hydro, la mayor empresa del mundo en producción y comercialización de fertilizantes, la firma chilena se posicionó como el principal productor de nitrato de potasio a nivel internacional, alcanzando una capacidad sobre las 650.000 toneladas anuales, es decir un 50% de la producción mundial. La asociación se concretará con la construcción de una planta de nitrato de potasio cristalizado en el norte del país, con una capacidad de producción de 180.000 toneladas, la que se proyecta estaría lista a fines del año 2000. La planta demandará US\$ 19 millones, donde la chilena participará con el 81% del total de la inversión y la firma noruega con el porcentaje restante, teniendo una opción para elevarla a 30%. Norsk Hydro es una firma noruega con una facturación superior a US\$ 13 mil millones anuales, de más de 38.000 empleados, con plantas de producción y una red de comercialización alrededor de todo el mundo. Participa en las áreas de fertilizantes, energía, metales y diversos productos químicos.

Para la comercialización de sus productos y mezclar los fertilizantes tiene instalaciones en Bélgica de nitrógeno, fósforo y potasio; en Abudabi y en EE.UU.

Su competencia en Chile reside, de una parte, en Potash Corporation of Saskatchewan (PCS), una de las principales empresas de potasio en el mundo, propiedad de capitales canadienses, que en el curso de la primera mitad de 1999 tomaron el control del proyecto minero Yolanda (denominado desde ese momento PCS Yumbes), ubicado en la II región. Se trata también de pampas salitreras, en las cuales por lixiviación nitratos de sodio y potasio, además de yodo. Y, de otra, en Cosayach, controlada por Francisco Javier Errázuriz.

Las sociedades de inversión han ingresado con éxito variado en la esfera productiva. La primera en hacerlo fue Pampa Calichera, que entró en varias actividades en sociedad con el grupo Briones. Todas las sociedades formadas se consolidaron en el Holding Cerámico Cordillera, donde el grupo Briones posee el 51,5% y Soquimich aproximadamente 40%. El holding tiene plantas de cerámica en Ecuador y Venezuela y la tercera mayor productora de sanitarios de EE.UU. Por su parte, Norte Grande en septiembre de 1996 ingresó al área productiva al adquirir el 75% de los activos de Rex Chile e Icasa. Y en octubre de 1997 se incorporó como socio minoritario (40%) en Cerámica Santiago, controlada por la Sociedad de Inversiones Levy (60%).

Las grandes extensiones de terrenos en su poder les ha permitido descubrir otros recursos mineros. Entre ellos se encuentra el mineral de cobre de Antucoya, ubicado a 20 kilómetros de la oficina Pedro de Valdivia y a 150 kilómetros de Antofagasta. El mineral posee 300 millones de toneladas con una ley promedio de 0,45%. Se estima que producirá del orden de las 75 mil toneladas de cobre fino en cátodos y que la inversión asociada al proyecto alcanzaría a los US\$ 300 millones. Para financiar esta mina, SQM prevé vender hasta un 51% de la propiedad del proyecto a un eventual socio. Desde luego, la caída del precio del metal postergó la puesta en marcha del proyecto.

Las exploraciones le condujeron también al yacimiento de caliza de Vallenar, que durante algún tiempo anunciaron ponerlo en explotación. Finalmente, durante 1998 vendió sus activos asociados a este sector a Empresas Melón S.A. (filial del grupo británico Blue Circle) por un monto de US\$ 32 millones. Al mismo tiempo, Soquimich suscribió un 14% del total de las acciones de Empresas Melón, aportando US\$ 57 millones.

La presencia extranjera en el mercado cementero.

De esta manera, el mapa sectorial cementero no se modificó, quedando circunscrito siempre a sus tres grandes actores ya descritos en el "Mapa actual...": Cemento Melón, Cemento Polpaico, del holding suizo Holderbank, y Cemento Bío Bío y Cemento Curicó, ambas empresas controladas por el grupo de Hernán Briones.

Sin embargo, se produjo un cambio cualitativo al incorporarse al directorio de Cementos Bío Bío, un personero en representación de la empresa mexicana Cemex, luego de adquirir un 11,92% de participación con una inversión de US\$ 34 millones. El paquete accionario fue comprado fundamentalmente a Patricio Grove y Ninoslav Bralic Luksic. El grupo Briones no vendió y tiene un pacto mayoritario por el 66% del capital accionario. Cemex es el tercera consorcio cementero a nivel mundial, con una facturación anual - según cifras de 1998 - de US\$ 4.315 millones; Blue Circle tuvo ventas por US\$ 3.881 millones, y Holderbank de US\$ 7.771 millones. En 1999, la empresa de origen mexicano alcanzó una facturación estimada en casi US\$ 4.700 millones. El grado de transnacionalización sectorial es muy elevado y los consorcios presentes en la economía chilena tienen una gran importancia mundial.

En julio de 1999, al momento de incorporarse a Cementos Bío Bío, Cemex poseía 18 plantas cementeras en México, 3 en Venezuela, 6 en Colombia, una en Panamá y otra en Estados Unidos. En el Caribe era dueña de una cementera y participaba en otras tres. Contaba además con 8 plantas en España, además de las participaciones accionarias en la tailandesa Gresik y en la planta de Filipinas

APO Cement. Así, Cemex construyó una red internacional de plantas de cemento grandes y de bajo costo, situadas a lo largo de las principales vías marítimas, lo cual le permite trasladar pequeños cargamentos de su producto en poco tiempo, a fin de aprovechar las diferencias de precios. La empresa mexicana se ha especializado en ingresar a diferentes países en las fases contractivas de la economía, para aprovechar el menor precio de los activos. Así lo hizo también en Chile.

Las tres empresas cementeras del país poseen una capacidad de producción de cerca de siete millones de toneladas, mientras que la demanda bordeaba al finalizar el milenio a los tres millones. Ello las llevó a postergar proyectos de nuevas inversiones. Así lo hicieron tanto Cemento Melón como Polpaico. Concretamente, Cementos Polpaico aplazó la construcción de una Planta en Vallenar. "Teniendo una producción por debajo del 50% de la capacidad instalada - señaló su gerente general, Andreas Heusler -, no se justifica construir una nueva planta productora de cemento hasta que se recupere el mercado, y eso en cinco años más" (5/11/99)

Sin embargo, en octubre de 1999 inauguró una nueva planta en Coronel, con una capacidad de producción anual de 650.000 toneladas, consecuencia de planes anteriores, cuya construcción significó una inversión de aproximadamente US\$ 35 millones de dólares. Con esta planta, Polpaico alcanza una capacidad de producción en el año de 2.300.000 toneladas, considerando su planta principal que se ubica 40 kilómetros al norte de Santiago, en la comuna de Tiltil. Coronel cuenta con la única planta de molienda de cemento que hay en Chile. Polpaico se propone instalar otra en Mejillones.

La empresa también también tiene presencia en Argentina, en donde Polpaico y su principal accionista, Holderbank, reestructuraron su presencia, primero a través de la toma de control de Corcemar, con un 75% del capital accionario, y luego con la fusión entre Corcemar y Juan Minetti, que era la segunda productora de cemento de ese país. El proceso se dio con una reducción en la participación accionaria de Polpaico y un aumento de la efectuada directamente por Holderbank. En definitiva, fue otra inversión en donde la presencia desde Chile se redujo.

Holderbank - que tomó el control de Cemento Polpaico en 1978 - es una de las empresas líderes a nivel mundial en el área de investigación y producción de cementos, áridos y hormigones, con una capacidad instalada de 80 millones de toneladas de cemento en más de sesenta países. Llegó al país fruto de un convenio de asesoría técnica y administrativa con Cemento Polpaico, empresa de la cual al poco tiempo se transformó en su mayor accionista. La empresa cementera con el correr de los años se transformó en un holding, del cual forman parte, además de Cemento Polpaico, la empresa hormigonera Pétreos S.A.; la de productos químicos para la construcción, especialmente aditivos para el hormigón, Polchem; la de prefabricados de hormigón de alta calidad Multicret S.A.; y Transportes Cerro Blanco S.A.

Cemento Melón postergó también su proyecto Vallenar, que prevé una producción anual de 1,5 millón de toneladas. El proyecto se suspendió debido a la crisis vivida en la industria de la construcción nacional y con ello la baja en la demanda de cemento. El proyecto considera la construcción de una división al noroeste de Vallenar donde se efectuará el proceso industrial de extracción de las materias primas, caliza y arcilla, y el chancado, mezcla y calcinación necesarios para obtener clínker.

En 1998, Cemento Melón adquirió el 100% de la firma de prefabricados Hasbún, que posee el 37% del mercado de prefabricados, rubro en el cual gran parte de la producción se destina a grandes obras de infraestructura

El grupo Briones instaló una nueva planta en Teno, en la VII Región, a partir de la cual se constituyó Cementos Curicó S.A. La inversión de esta planta llegó a US\$ 140 millones y tiene una capacidad para generar un millón de toneladas anuales. La decisión de instalar la fábrica en la zona se tomó considerando que en las regiones centrales del país (entre La Serena y Chillán), se consume el 60% de la producción nacional. Se proyectó para que en seis años se copara, pero - como constata el propio Hernán Briones - a consecuencia del curso contractivo de la economía al momento de echarse a andar "eso no ocurrirá así" (10/11/99). La fábrica se abastece de materias primas provenientes de la VII Región, de costos muy bajos, para lo cual fue adquirida la mina El Fierro, al oriente de Teno, desde donde se extrae la caliza y ceniza volcánica (principales componentes). Constituyó una nueva filial, Minera del Fierro S.A., que se sumó a las diez que ya poseía la compañía, para la explotación de la mina de caliza que abastecerá desde el año 2000 a la nueva planta.

Cementos Curicó absorbió a Industria Nacional de Cemento S.A. (Inacesa), que cuenta con una capacidad de producción de 500.000 toneladas anuales y posee las fábricas de cemento y cal de La Negra, a 22 kilómetros de Antofagasta, además de una planta de cal en Copiapó.

Cementos Bío Bío ha incursionado en Bolivia. Primero, adquirió un 36,2% del capital accionario de la Sociedad Boliviana de Cemento (Soboce). Luego, en septiembre de 1999, Soboce adquirió un 33,34% de la estatal Fábrica Nacional de Cemento, en US\$ 26 millones. Con esta adquisición, la Sociedad Boliviana de Cemento - cuyo socio controlador es Samuel Doria Medina - pasó a contar con una presencia mayoritaria en el mercado del vecino país. Posteriormente, en octubre de 1999, el grupo Briones vendió su participación en la cementera boliviana a la familia Doria Medina en US\$ 30 millones. Igualmente enajenó Ready Mix de Bolivia. Las ventas se efectuaron con el objeto de reducir el nivel de deuda de Cementos Bío Bío y, según se expresó, concentrarse en Chile.

El grupo posee activos en el área forestal valorados en US\$ 104 millones, por los cuales - de acuerdo a lo expresado por Hernán Briones - "estamos en camino de recibir ofertas para asociarnos o para vender" (10/11/99), dado que aumentar las inversiones en el sector "no tenemos cómo hacerlas". Los activos incluyen 16.500 hectáreas de plantaciones de pino, ubicadas preferentemente en la VIII Región, y un aserradero (Aserraderos Cemento Bío Bío) en las cercanías de Concepción. En la industria Indura se encuentra asociado con British Oxigen Corporation, que tiene el 40% de la propiedad, y en Cerámicos Industriales (Cisa) con el conglomerado Soquimich, que también posee del orden de un 40% del capital accionario.

Hernán Briones es un activo partidario del ex dictador Pinochet y uno de los dirigentes de la Fundación que lleva su nombre.

**Cuadro n° 92: Mercado del cemento: Grado de participación enero-noviembre 1999
(Fuente: Cámara Chilena de la Construcción. En porcentajes de participación)**

Empresa	%	Controlada por:
Cemento Melón	39,0	Blue Circle (Reino Unido)
Cemento Polpaico	35,2	Grupo Holderbank (Suiza)
Cemento Bío Bío	16,9	Grupo Briones
Inacesa	8,9	Grupo Briones

El sector frutícola.

En el sector frutícola, cuatro de las cinco mayores empresas son empresas transnacionales. Dole, Chiquita y Del Monte Fresh (ex UTC), son filiales de las tres mayores empresas fruteras del mundo. Todas ellas con sus casas matrices en Estados Unidos. Unifrutti, en tanto, es una empresa ítalo-árabe, controlada por la familia De Nadai. La nacional es David del Curto. La fruticultura constituye en cuarto mayor rubro de exportación del país, detrás de la minería y los sectores forestal y pesquero. En la temporada 1998/1999 se vendieron al exterior US\$ 1.390,8 millones FOB.

En la temporada de exportaciones 1998/99, por séptima vez consecutiva, Dole Chile fue la mayor exportadora de fruta fresca chilena, al embarcar 16,9 millones de cajas (alrededor de US\$ 182 millones) y concentrar el 10,3% del total exportado. Las uvas representaron casi el 50% de sus ventas. Subsidiaria de Dole Food Company, de Estados Unidos, la empresa inició sus operaciones en Chile en 1981 -con el nombre de Standard Trading-, experimentando a partir de entonces un sostenido crecimiento en los volúmenes exportados, convirtiéndose en la empresa líder del sector ya en la campaña 1992/93. Al finalizar el milenio contaba con nueve plantas frutícolas y dos en otros sectores (Cartones San Fernando y Embalajes Standard).

Dole Chile, busca expandir su campo de actividades, para lo cual comenzó un proceso de diversificación. A mediados de 1998, ingresó al mercado local de verduras frescas al adquirir Green Time. A nivel mundial, Dole es una empresa multiproductora. Hasta la adquisición de Green Time, en Chile la subsidiaria de Dole Food Company de Estados Unidos, se había concentrado en la exportación de frutas. Como parte de su objetivo de abordar con más fuerza el mercado local, puso en operaciones a mediados de 1998 una nueva planta procesadora y distribuidora de frutas y hortalizas levantada en la comuna de San Bernardo, y cuyas instalaciones estarán destinadas principalmente a la venta y abastecimiento de productos frescos a supermercados. Dole también tiene presencia en el mercado de cajas de cartón corrugado, con un 10,5% de la producción física según cifras de 1997.

Por su parte, la compañía chilena David del Curto se mantuvo en el segundo lugar durante la temporada 1998/99, con poco menos de 15 millones de cajas exportadas, el 8,7% de los envíos materializados. Creada hace 46 años, fue la primera exportadora de frutas del país y la pionera también en cuanto a construcción de infraestructura frutícola. En tercer lugar, figuró la italiana Unifrutti Ltda. instalada en suelo chileno en 1983, al exportar algo más de 11 millones de cajas y abarcar el 6,7% del mercado. Luego se ubicó Del Monte Fresh Chile, que actuase con anterioridad bajo el nombre de UTC, de la familia Aboughazaleh. Sus envíos superaron los 10 millones de cajas, representando el 6,3% del total. En su conjunto, estas cuatro exportadoras concentraron el 32% del volumen total embarcado por la industria al exterior, repitiéndose la tendencia observada desde hace 15 años.

Desde 1999, UTC actúa con la marca de Del Monte Fresh Produce Chile. El cambio de razón social de la exportadora UTC tuvo lugar luego que la multinacional Fresh Del Monte, con asiento en Coral Gable, Estados Unidos, cerrara a mediados de año la compra de las operaciones de las cinco empresas subsidiarias del grupo IAT, entre las cuales figura UTC. Controlada totalmente por la familia Aboughazaleh, de origen árabe, la exportadora se estableció en suelo chileno en 1983. Su nuevo dueño, Fresh Del Monte, es el tercer trader en fruta fresca del mundo, siendo uno de los principales productores y comercializadores de plátanos, piñas y melones, entre otros frutos tropicales. La familia Aboughazaleh compró el 100% de las acciones de Fresh Del Monte al Gobierno mexicano en diciembre de 1996. Tras abrirse a la Bolsa de Nueva York en octubre de 1997, el grupo árabe sigue siendo el mayor accionista de la multinacional. Del Monte posee una red de distribución en todo el mundo.

Una intensificación en el proceso de concentración e internacionalización en el negocio de la comercialización frutícola se produjo con la formación de un joint venture entre las empresas Chiquita Brands International (Chiquita) y The New Zealand Apple & Pear Marketing Board (ENZA), que se expresaban hasta ese momento en el país a través de Exportadora Chiquita Ltda. y Zeus Service S.A. En la temporada 1998/99, Chiquita Enza ocupó el quinto lugar entre los mayores exportadores, con ventas por 8,8 millones de cajas y una participación de mercado de 5,4%. Desplazó de ese lugar a Copefrut S.A., que surgió a partir de la Cooperativa Agrícola y Frutícola de Curicó, formada en la década de los años cincuenta.

Chiquita, cuya matriz está localizada en Cincinnati, Ohio, EE.UU., es una compañía internacional dedicada a la producción, distribución y venta de plátanos y otros alimentos, tanto frescos como procesados, mientras que The New Zealand Apple & Pear Marketing Board es la comercializadora de todas las exportaciones de manzanas y peras de Nueva Zelanda al mundo. La estadounidense Chiquita ingresó al país a finales de 1990, mediante la compra de la chilena Frupac. Por su parte, los orígenes de Enza en Chile se remontan a 1989, cuando tres ex ejecutivos de frutícola David del Curto crearon la Hortofrutícola Zeus. Dos años más tarde se asociaron con capitales neozelandeses (Enza), quienes finalmente accedieron al control en 1994. En septiembre de 1998, ambas compañías anunciaron la combinación de sus negocios de embalaje y exportación de fruta fresca constituyendo Chiquita-ENZA Chile.

Para la temporada 1999/2000, Chiquita Enza estableció una alianza con Fisher South America, filial de FBI Foods of Montreal y Fisher Brother Sales of New York. El acuerdo establece que la producción chilena de Fisher South America será comercializada por Chiquita mediante sus canales de distribución. Esta determinación aumentará la presencia de mercado de Chiquita en Chile.

Cuadro n° 93: Mayores Exportadores de Frutas Temporada 1998/99
(Fuente: Asociación de Exportadores de Chile, SAG. En millones de cajas y porcentajes de participación en el total)

Exportadora	Cajas %	Exportadora	Cajas %
Dole Chile S.A.	16,910,3	Monte Fresh S.A	10,3 6,3
David del Curto	14,3 8,7	Chiquita Enza	8,8 5,4
Unifrutti Ltda.	11,1 6,7	Copefrut S.A.	6,3 3,8

En el sector frutícola se produce una posición dominante de las grandes empresas exportadoras, que alcanzan en la práctica una posición oligopsónica. Los productores frutícolas se cifran en aproximadamente unos 14.000. De ellos, únicamente 7.850 poseen una superficie superior a las cinco hectáreas. Las empresas exportadoras llegan a 705, pero las cinco más grandes manejan el 37,4% de las ventas totales y las diez principales un 52%. Las empresas exportadoras, por lo general, le imponen condiciones a los productores. Por su parte, el número de trabajadores, incluyendo a los temporeros, llega a 470.000.

La industria de los salmones.

En el primer semestre de 1999, la salmonicultura representó más del 6,5% de las exportaciones totales. Ninguna de las empresas del sector figuró en el listado de las mayores exportadoras, dado un grado de concentración inferior al existente en otras áreas de la economía. Con todo, el número de empresas exportadoras se viene reduciendo sistemáticamente, fundamentalmente como consecuencia de un acentuado proceso de fusiones y absorciones. De 63 empresas existentes en 1992, su número al finalizar 1999 se estima que se reducirá a unas cuarenta. En el primer semestre, once empresas explicaban un 51,5% de las exportaciones totales.

Cuadro n° 94: Número de empresas productoras de salmón y truchas

(Fuente: Asociación de Productores de Salmón y Trucha de Chile AG. En número de empresas)

Año	N°	Año	N°	Año	N°
1992	63	1995	56	1998	45
1993	60	1996	55	1999 (*)	40
1994	58	1997	48		

(*) estimado

En enero-septiembre de 1999, la mayor empresa exportadora fue Salmones Mainstream Fisheries Ltda., empresa controlada por la familia Eblen. Salmones Mainstream es una empresa holding, de la cual dependen cinco filiales y coligadas que se manejan en forma independiente. Estas son Salmones Mainstream (dedicada a la engorda de salmones); Aquacultivos (especializada en la producción de smolts o peces en la etapa de agua dulce), y Produal (dedicada al procesamiento). Adicionalmente participa con un 30% en Gentec, cuyo giro es la producción de ovas con control genético; en tanto que en Salmones Llanquihue -productora de smolts- cuenta con un 18,75% de la propiedad. Su crecimiento en la producción de salmones ha sido muy fuerte. En 1996, producía alrededor de 3.500 toneladas, las cuales aumentaron a aproximadamente 20.000 toneladas en 1999.

Este incremento fue apoyado por las adquisiciones de Acuacultivos y activos de Seafine, Aucar y Mardim.

En el año 1995 la familia Eblen se incorporó a Mainstream - empresa creada en 1982 por el grupo Furman, el mayor accionista del Banco Internacional - y asumió el control, siendo en la actualidad dueña del 70% de la empresa. Los Eblen son también accionistas de Lan Chile, con un 7% de los títulos aproximadamente, de acuerdo a datos de marzo de 1999. Y cuentan con negocios inmobiliarios y en el sector textil.

La principal empresa de capitales extranjeros en el sector, es Pesquera Mares Australes Ltda., filial de la transnacional holandesa Nutreco, que destaca por encabezar el ranking a nivel mundial en la producción de alimentos para peces, con una participación de mercado cercana a 40%. Pesqueras Mares Australes lideró el listado de exportaciones sectoriales del año 1998. A mediados de 1999, al adquirir Marine Harvest, propiedad de capitales escoceses, alcanzó nuevamente el liderazgo sectorial si se suman ambas empresas. Considerando cifras de enero-septiembre, Pesqueras Mares Australes y Marine Harvest representaron un 11,0% de las exportaciones totales. La adquisición le lleva a superar ampliamente en presencia de mercado a Mainstream. En 1998, adquirió Salmones Caicaén S.A. y posteriormente hizo otro tanto con algunas concesiones de Congelados y Conservas Fitz Roy, ligada al grupo Yaconi-Santa Cruz. Por tanto, su crecimiento se ha dado vía sucesivas adquisiciones, constituyendo un ejemplo muy claro de las formas que adquiere el proceso de concentración sectorial.

La compra del grupo holandés Nutreco de Marine Harvest respondió, según el propio consorcio, a una estrategia de desarrollo de largo plazo. La unidad adquirida estaba conformada por centros de cultivo y plantas de procesamiento en Chile y Escocia. En total, Nutreco -que tiene 80 plantas de producción y presencia en más de 15 países- representa alrededor de 7% de la producción mundial de salmón atlántico y concentra una parte importante del mercado de alimentos para salmón, a través de la firma Trouw.

En los últimos meses de 1999, Trouw Chile, filial de Nutreco, adquirió los activos de la empresa de alimentos para peces Biomaster, perteneciente al holding Iansa, controlado por la transnacional española Ebro. Esta adquisición incrementó la presencia en la producción de alimentos de Trouw Chile, que ya en 1998 alcanzó a un 35%. La adquisición siguió a las mayores necesidades en alimentos que le produjo la compra de Marine Harvest.

En el tercer lugar, del ranking de producción de salmones y truchas, figura Tecmar Ltda, empresa que adquirió de Mainstream las acciones que poseía en Salmones Huillanco y la planta de procesamiento Maintec. Igualmente compró activos de Salmones Aucar y Salmones Quellón. Su propiedad se reparte entre Smiljan Radic, Boris Garafulic, Wladimir Radic, Pablo Barahona - que fuese destacado personero del equipo económico de Pinochet -, Pablo Valdés y Horacio Smith. El holding financiero estadounidense Citigroup tiene una participación minoritaria, ascendente al 13% de su capital social.

En noviembre de 1999 se produjo una nueva fusión al unirse en partes iguales AquaChile, perteneciente a la familia Puchi y a Pablo Aguilera, con Salmones Pacífico Sur, de la familia

Fischer. En el ranking de exportadores de enero-agosto, Salmones Pacífico Sur figuraba en el quinto lugar, con una participación de mercado de 4,8%.

Salmones Antártica, que figuró en los primeros nueve meses de 1999 en el quinto lugar por monto exportado, y Fiordo Blanco, también pertenecen a capitales extranjeros. Esta última es controlada por B.C. Packard, un grupo canadiense productor de salmones también en su país.

Cuadro n° 95: Ranking de Exportadores de Salmón y Trucha Enero-agosto 1999
(Fuente: Dicom/Equifaz. En porcentajes de participación)

Empresa	%	Empresa	%
Pesq, Mares Australes (*)	10,1	Salmones Antártica S.A.	4,7
Salmones Maistream	6,6	Pesca Chile S.A.	4,4
Salmones Tecmar Ltda	5,1	Salmones Multiexport Ltda	4,2
Salmones Pacífico Sur	4,9	Aguas Claras S.A.	3,8

(*) Incluye Marine Harvest

En la producción de alimentos para peces igualmente se registra una alta concentración y presencia trasnacional. Hace pocos años atrás existía una decena de empresas dedicada a esta actividad. Con la adquisición de Biomaster, su número se redujo a sólo cuatro: Trouw Chile (filial de la noruega Nutreco), Ewos (del grupo finlandés Kultor), Salmofood (50% de Invertec, familia Montanari; 25% de Pesquera Yadrán, grupo Briones y 25% de Salmones Aucar, familia Echeverría) y Alitec, especializada en la producción de alimentos para peces de agua dulce. Al finalizar 1999, el grupo Hurtado Vicuña, que era la controladora de Alitec, enajenó el 51% de la propiedad a favor de la empresa francesa Provimi, subsidiaria del consorcio galo agroindustrial Eridania Béghin-Say. El grupo Hurtado Vicuña formó Alitec en los últimos años de la década de los ochenta. Las filiales de Nutreco y Kultor tienen una participación de mercado de 60%. El alimento constituye un porcentaje muy importante en el costo total de esta actividad. En 1999 se estima una facturación del orden de los US\$ 400 millones.

Nace el Consorcio Pesquero del Norte.

La industria de harina y aceite de pescado entró también en un profundo proceso de concentración y reestructuración empujado por la crisis productiva. En la I y II regiones, la difícil situación de las empresas consideradas individualmente condujo a los grupos Angelini, Ross Menéndez y Lecaros Menéndez a crear el Consorcio Pesquero del Norte S.A. (Copenor), producto de la fusión de Pesquera Eperva, Pesquera Iquique Guanaye (Igemar) y Pesquera Coloso. Los activos conjuntos suman US\$ 300 millones. En el extremo norte una empresa realiza, a partir de la constitución del Consorcio, el 90% de las capturas.

De acuerdo a datos de las propias empresas, la capacidad de pesca en la zona norte llega a 2.600.000 toneladas. Sin embargo, en el curso de la década de los noventa las capturas se redujeron

sostenidamente, descendiendo a unas 600.000 toneladas. Las empresas fusionadas venían sufriendo elevadas pérdidas. En 1998, Eperva funcionó al 20% de su capacidad, registrando pérdidas por \$ 18.000 millones. Por su parte, Igemar perdió \$ 19.848 millones y Coloso \$ 2.455 millones. Y en el primer semestre de 1999, Igemar tuvo un resultado negativo de \$ 5.978,5 millones, Eperva de \$ 5.350,7 millones, mientras Coloso perdía \$ 1.574 millones.

"La verdadera causa de la concentración - escribió el subsecretario de Pesca, Juan Manuel Cruz - nace de la propia Ley de Pesca. Esta lleva - agregó - a la sobreinversión en flota pesquera y a una carrera por pescar rápido... Con las regulaciones actuales - enfatizó Cruz -, la única manera de evitar estos males es que haya solamente una empresa, y ésta es una muy mala solución desde el punto de vista nacional. No es sorpresa - concluyó el subsecretario - que donde hubo más de diez empresas importantes quede sólo una. Y esto que ocurrió en el norte de Chile bien podría repetirse en otras regiones en que la pesca es aún la principal actividad productiva y generadora de empleos ..." (18/9/99). La Ley de Pesca fue promulgada en 1991, es decir en los inicios de los gobiernos de la Concertación, concediendo autorizaciones gratuitas indefinidas, sujetas al pago sólo de las respectivas patentes.

En Copenor, la mayoría accionaria la posee el grupo Angelini. La participación accionaria concordada es directamente proporcional a los aportes realizados. Por ello, el 46,36% del capital pertenece a Eperva S.A. (grupo Angelini), un 30,64% a Igemar, filial de Copec (donde existe una participación accionaria en partes iguales entre el grupo Angelini y la forestal norteamericana International Paper, teniendo la gestión el primero) y un 23% a Coloso S.A. (grupos Menéndez Ross y Lecaros Menéndez). El acuerdo no incluyó los activos de Igemar y Coloso en la zona sur del país.

**Cuadro n° 96: Copenor: Estructura de Propiedad
(En porcentaje del total)**

Empresa	%	Controlada por:
Pesquera Eperva	46,36	Grupo Angelini
Igemar	30,64	Grupo Angelini, International Paper
Pesquera Coloso	23,00	Grupos Ross Menéndez y Lecaros Menéndez

La fusión conduce a que, de lejos, se transforme Copenor en el mayor productor del país de harina y aceite de pescado. Las estadísticas de los primeros nueve meses lo ratifica, dado que Igemar era ya considerada individualmente el principal exportador, con un 13,5% del total. A su vez. Eperva participaba en 7,6% y Pesquera Coloso un 5,1%.

Cuadro n° 97: Ranking Exportadores de Harina y Aceite de Pescado
(Fuente: Dicom Equifax. Período enero-septiembre 1999. En porcentajes del total)

Exportador	%	Controlado por:
Pesq Iquique-Guanaye	13,5	Grupo Angelini, International Paper (EE.UU.)
Pesquera El Golfo	8,5	Grupo Yaconi-Santa Cruz
Alimar	8,5	Grupo Izquierdo Menéndez
Pesquera Itata	7,6	Grupo Sarquis
Pesquera Camanchaca	7,6	Jorge Fernández Valdés
Pesquera Eperva	6,3	Grupo Angelini
Pesquera Bío Bío	5,8	Familia Stengel

La fusión dio la partida a un nuevo proceso de reestructuración sectorial, incluyendo el despido de un elevado número de trabajadores. Reducción que se suma a las efectuadas con anterioridad a la fusión. Por ejemplo, Eperva durante 1998 disminuyó el número de trabajadores de 1.350 a 780. "Teníamos - dijo el presidente del Consorcio, Felipe Lamarca - doce plantas, y vamos a dejar seis funcionando, más dos en espera. De los 33 barcos, ya hace tiempo que no estaban funcionando todos porque no había pesca y, en la actualidad, vamos a dejar sólo los que amerite la biomasa. Vamos a reducir la dotación de aviones a sólo 3", de los catorce con que se contaba (31/8/99).

El grupo Angelini inició los procesos de reestructuración a comienzos de la década de los noventa, al disminuir de siete empresas pesqueras que tenía en el norte a sólo dos, Eperva e Igemar, donde cómo ya se señaló existe otra composición accionaria. Eperva existía únicamente en la zona norte, a diferencia de Igemar presente también en la VIII región. Los grupos Menéndez también redujeron antes de la fusión el número de sus empresas.

En la zona sur, la crisis pesquera significó igualmente una fuerte disminución en el número de trabajadores. Desde el año 1997, en que se inició la crisis del jurel, hasta el 30 de agosto de 1999 la reducción de la cantidad de trabajadores en la región del Biobío alcanzó a 3.400, un 26,1% del total.

Los grupos Menéndez.

Pesquera Coloso es la empresa a través de la cual el holding Sipsa - controlada por el grupo Ross Menéndez - y los Lecaros Menéndez participan en pesca. Pesquera Coloso tenía actividades directas en el norte grande, que fueron incorporadas a Copenor, y en las regiones IV y VIII sigue presente independientemente a través de sus filiales Pesquera San José y Pesquera Coronel, adquiridas respectivamente en 1992 y 1996.

En Sipsa inicialmente estaban presentes tres grupos económicos, surgidos de un árbol familiar común: el empresario español José Menéndez llegado a Punta Arenas en 1872, donde desarrolló actividades ganaderas y creó su propia empresa de transporte, reuniendo una considerable fortuna. Además de los Ross Menéndez y los Lecaros Menéndez tenían participación en Sipsa

inicialmente los hermanos Izquierdo Menéndez. En 1995 comenzó el proceso de diferenciación. El primer acto se produjo cuando los Lecaros y los Menéndez le compraron a los Izquierdo, para luego los dos primeros repartirse en partes iguales los activos y pasivos de Sipsa. Los Menéndez se quedaron con el nombre de la sociedad y los Lecaros crearon Duncan Fox.

Estos grupos, pese a haberse desvinculado, siguen operando en áreas similares y compiten entre sí. En pesca, por ejemplo, los Izquierdo son dueños de Alimar - una de las principales empresas exportadoras de harina de pescado - y los Menéndez y los Lecaros controlan Coloso. En el área inmobiliario, los Menéndez y los Lecaros también mantienen algunos negocios conjuntos como el condominio Los Fundadores, en Ñuñoa; el loteo Las Pataguas de La Dehesa, y algunos edificios en Punta Arenas.

Los Lecaros Menéndez, a través de Duncan Fox, participan además en la actividad hotelera, tienen la franquicia de Holiday Inn Express que tiene cuatro establecimientos en Chile y un total de 378 habitaciones. Y en el sector hortofrutícola, con Alifrut y Vitafoods, están en la producción y comercialización de verduras y frutas congeladas, teniendo el 35% del mercado interno. En el área eléctrica, Duncan Fox posee el 13% de Pacífico V Región y está presente también en la termoeléctrica argentina Central Puerto, donde controlan el 15,7% del capital accionario. Finalmente, poseen Nisa, una sociedad naviera que maneja Navimac - con cuatro buques transbordadores en el sur- y Comapa, con negocios en Puerto Natales. Al finalizar 1998, el patrimonio del grupo se cifraba en unos US\$ 106 millones.

Mientras tanto, los Ross Menéndez tienen sus actividades principales en los sectores inmobiliario, pesquero y naviero, con un patrimonio a la misma fecha de US\$ 101,2 millones. Sipsa es una empresa holding, en donde el mayor peso lo tiene el área pesquera, que representa casi el 42% de sus inversiones. Le siguen el inmobiliario, con 20,6%; naviero, 18,9%; servicios, 4,8%; e industrial, con 2%. Posee el 24,9% del capital social de Coloso. Los Ross Menéndez residen en Argentina, donde desarrollan parte importante de sus actividades. En el sector naviero el grupo posee el 46% de Ultrapetrol, la mayor compañía marítima privada sudamericana, asociados con capitales argentinos, franceses y norteamericanos. Además, posee el 34% de la cadena de restaurantes Lomito'n. El porcentaje restante corresponde a Incar, empresa perteneciente a la familia Carné.

En el negocio inmobiliario, los Ross Menéndez se encuentran asociados desde principios de la década de los noventa con Patricio Guzmán, ex alcalde de Santiago en los años de dictadura, y Jacob Ergas, con presencia accionaria en el Banco Edwards. Al finalizar los noventa, los megaproyectos del grupo en esta área eran Pilar del Este, un distrito ubicado a 30 minutos de Buenos Aires, y en Chicureo, en la Región Metropolitana de Santiago. En Pilar del Este, uno de los proyectos inmobiliarios más grandes que están haciendo capitales chilenos en el mercado argentino, Sipsa participa con el 51%. Con este proyecto, los Menéndez compiten de cerca con el grupo Lecaros Menéndez, quienes junto a Eduardo Fernández León y otros inversionistas ejecutan Ayres del Pilar, otra iniciativa inmobiliaria en esa misma zona.

El liderazgo de Concha y Toro

En las exportaciones vitivinícolas, el liderazgo lo mantienen capitales nacionales, encabezados por Viña Concha y Toro, controlada por la familia Guillisasti Gana. En los diez primeros meses de 1999 exportó US\$ 75,2 millones, equivalente a un 20,3% de las ventas totales al exterior. Luego se colocaron Viña San Pedro, con exportaciones por US\$ 42,4 millones; Viña Santa Rita, con US\$ 31,2 millones; Viña Santa Carolina, con US\$ 23,9 millones y Viña Errázuriz, con US\$ 19,6 millones. Todas ellas controladas por grupos económicos internos. Estas cinco viñas representaron más de la mitad de las ventas globales de vino embotellado.

Cuadro n° 98 : Ranking Exportadores Vino Embotellado
(Fuente: Viñas de Chile. En porcentajes del monto en dólares total)

Viña	%	Controlado por:
Concha y Toro	20,3	Familia Guillisasti Gana
San Pedro	11,5	Grupo Luksic
Santa Rita	8,4	Grupo Claro
Santa Carolina	6,5	Grupo Larraín
<u>Errázuriz</u>	<u>5,3</u>	<u>Grupo Errázuriz</u>
Sub total	52,0	

Viña Concha y Toro es controlada por la sucesión de Eduardo Guillisasti Tagle, que falleciese en 1998. Los hermanos Guillisasti Gana poseen algo más de un 25% del capital de la sociedad anónima. Para garantizar la continuidad de propiedad, los hermanos, que poseen el control de empresas Frutícola Viconto (27,66% de su capital accionario), Viñedos Santa Emiliana (37,95%) y Concha y Toro, firmaron un pacto de accionistas con opción de compra en favor de Rentas de Santa Barbara S.A. e Inversión Totihue S.A. La propiedad de estas dos sociedades de inversión está ligada a la sucesión de Eduardo Guillisasti Tagle.

La compañía fue fundada en 1883, con el objeto de explotar algunos viñedos. Luego, en diciembre de 1921 se constituye en sociedad anónima, ampliando su objetivo a la producción vitivinícola en todas sus formas. Posee una alianza estratégica con el barón Phillipe de Rothschild. Al finalizar 1999, tenía plantadas 4.000 hectáreas, incluyendo 300 en Mendoza, Argentina, destinadas éstas a producir vinos finos para la exportación.

Anexo

El Mapa de los Medios de Comunicación

Desde la publicación del "Mapa actual ..." el cuadro en los medios de comunicación también sufrió modificaciones. Se trata de un sector, igualmente, extraordinariamente concentrado a nivel mundial, que cuenta con siete gigantes: Time, Walt Disney, Sony, Viacom, Seagram, Bertelsmann y News Corporation (14/1/99). Todos estos conglomerados participan en televisión directa, satelital y por cable; producción cinematográfica, música, negocio editorial (incluyendo prensa escrita, en varios casos) y crecientemente internet. A su vez, existe una relación creciente de parte de todos estos conglomerados, con una serie de inversiones cruzadas

En Chile, en los periódicos, manteniéndose la posición hegemónica de los grupos Edwards y Copesa, controladores de las cadenas "El Mercurio" y "La Tercera", respectivamente, ya descrita en el "Mapa actual..." ingresó al mercado el matutino "El Metropolitano", publicado por Edición Moneda S.A., empresa creada por el grupo Hites.

En 1954, se constituyó Hites Hermanos Sociedad Colectiva Comercial. En un comienzo, los hermanos Hites se concentraron preferentemente en la venta de cocinas de parafina, pues se dan cuenta de que la gente pagaba sagradamente ese producto considerado una necesidad básica. En la década de los setenta dan un paso sustancial al adquirir Los Gobelinos, la multitienda más grande de la época. A fines de 1997, la sociedad adquiere la forma de un holding, integrado por diversas divisiones entre las que destaca Hites Franquicias, cuya misión es expandir las operaciones de la multitienda y aumentar el número de tarjetas habilitantes a regiones. La tienda cuenta al cerrar 1999 con cinco locales en el centro de Santiago y varios proyectos de franquicias en provincia.

Al igual que las restantes multitiendas, Hites también se desarrolló en el área de las agencias de viaje y en los seguros. En seguros de incendio y de accidentes en conjunto con la aseguradora La República; en seguros de vida asociados a Seguros La Construcción; en garantía extendida con La Interamericana; y en Hites Viajes, en sociedad con el grupo Barceló de España.

En cambio, dejó de existir el diario "La Epoca". Las publicaciones periodísticas nacidas desde la Democracia Cristiana, con la excepción de Radio Cooperativa, han tenido la misma suerte.

En TV Cables el gran cambio se produjo al pasar a tener el control absoluto de VTR Cablexpress el holding norteamericano United Global Com (ex UIH), al adquirir del grupo Luksic y la estadounidense Southwestern Bell (SBC) su participación accionaria. En abril de 1999 se concretó por SBC y Quiñenco la venta de su participación en VTR Hipercable (de la cual dependen VTR Cablexpress y VTR Telefónica) a la todavía UIH en US\$ 258 millones. United Global pretende expandirse también en telefonía básica, donde cuentan ya con abonados en la zona sur de Santiago. Igualmente proyecta desarrollarse en el mercado de Internet. VTR Cablexpress, filial de VTR Hipercable ofrece servicios de datos a través de la infraestructura que le otorga la televisión por cable.

El holding VTR Cablexpress y sus filiales en todo el país, de acuerdo a las estadísticas del sector elaboradas por el Consejo Nacional de Televisión con datos de 1998, posee un 55% del mercado de la televisión por cable, que a esa fecha contaba con 701.056 abonados. En segundo lugar se ubicaba Metrópolis-Intercom, que ostentaba el 40 por ciento de los suscritos. En Metrópolis, el 60% del capital accionario pertenece a Cordillera Comunicaciones, en la cual se encuentran asociados el grupo de Ricardo Claro con las transnacionales norteamericanas TCI y Bresnan, que son dueñas de canales de televisión y tienen vínculos con estudios de cine, compañías de video y fabricantes de aparatos tecnológicos. En Cordillera Comunicaciones Limitada, los capitales extranjeros participan en un 50% y la filial de Cristalerías de Chile S.A., Cristal-Chile Comunicaciones S.A., en el 50% restante. El otro 40% de Metrópolis lo controla Telefónica de España a través de la Compañía de Telecomunicaciones de Chile (CTC). Como se puede apreciar, se trata de otra área de la economía mayoritariamente en poder de capitales extranjeros.

Cuadro nº 99: Mercado de la Televisión por Cable 1998

(Fuente: Consejo Nacional de Televisión. En porcentajes de participación)

	%		%
VTR Cablexpress	55,0	Metrópolis-Intercom	40,0

A fines de 1999, Telefónica España, al adquirir a través de Telefónica Media, la parte de CEI Citicorp Holdings S.A., controlada hasta esa fecha por Hicks, Muse, Tate & Furst, en las empresas argentinas AC Inversora y Atlántida Comunicaciones, en US\$ 240 millones, puso en marcha una estrategia de agrupar sus negocios en el sector en empresas globales, que en algún momento debe manifestarse igualmente en Chile. La adquisición le proporcionó el control de dos estaciones de televisión de Buenos Aires - que representan aproximadamente un 50% del mercado de televisión abierta de la capital trasandina -, una radioemisora y una serie de revistas. Entre las estaciones televisas figura Telefé, que será utilizada - según manifestaron los ejecutivos de Telefónica Media - como plataforma en su expansión latinoamericana, zona en donde esperan adquirir varias estaciones en los próximos años. De otra parte, la operación se inscribe en el marco de un acuerdo entre Telefónica y el fondo estadounidense para integrar un paquete de empresas argentinas de medios de comunicación.

Respecto del origen de las señales también hay una mayoría proveniente del exterior. 60 son nacionales (36.6 por ciento) y el resto extranjeras. En estas últimas las primeras mayorías las tiene EE.UU. con 46 canales, 24 vienen de Argentina y 11 de México. El estudio del Consejo Nacional de Televisión revela que la presencia nacional en la TV cable ha ido bajando paulatinamente. Si en 1996 había 76 canales nacionales, en 1997 se redujeron a 67 y en 1998 llegaron a los ya señalados 60.

En 1998, en buena parte también como efecto de la crisis, el ritmo de crecimiento de la televisión por cable se frenó. El gran salto en el número de abonados se produjo en 1995. Los más de 700 mil abonados a 1998 le daban a Chile el tercer lugar en Latinoamérica en la tasa de penetración - población con acceso al sistema- , con un 21,3% del total. Antes de Chile en el listado figuran Argentina con un 54.9% y Uruguay con un 27,6%. Sin embargo, el negocio comenzó a

entregar utilidades. Hasta 1997, los balances del sector eran negativos. Tanto Metrópolis-Intercom como VTR Cablexpress registraron ya ganancias en 1998.

Cuadro n° 100: Crecimiento de la TV por cable
(Fuente: Consejo Nacional de Televisión. En número de abonados)

Año	Número	Año	Número
1994	279.234	1997	639.537
1995	487,578	1998	701.056

El negocio de la televisión pagada sufrió un cambio muy significativo con el ingreso a Chile de Galaxy primero y Sky después, los dos únicos conglomerados existentes en América Latina que compiten en el nicho de la televisión satelital. Galaxy fue la primera en llegar en marzo de 1997 de la mano del Grupo Luksic, asociado con VTR. Sky también buscó entrar apoyada en un socio local. Sin embargo, después de sus frustradas negociaciones con Entel y Metrópolis/Intercom optó por arriesgarse sola. La comercialización de su servicio se inició en octubre de 1998. Galaxy - operando bajo la marca DIREC TV- no penetró mayormente en el mercado nacional. Según cifras de 1999 DIREC TV posee aproximadamente entre 10.000 y 15.000 mil abonados, número muy por debajo de lo proyectado.

Sky, en cambio, entró con más fuerza. El fútbol fue su medio de penetración principal. En conjunto con Fox Sports Américas, firmó un cheque por US\$ 56 millones a nombre de la Asociación Nacional de Fútbol Profesional, consiguiendo los derechos de transmisión de 120 partidos del campeonato nacional anualmente durante cinco años. Eso le permitió sobrepasar en un lapso breve a DIREC TV en penetración de mercado. Sus ejecutivos hablan de haber alcanzado en 1999 a los 25.000 suscriptores, cifra aún baja en relación a la inversión efectuada. Sky Latin America pertenece a Organizaciones O Globo, The New Corporation, Grupo Televisa y TCI, que participa además en Metrópolis Intercom.

El deporte se transformó en una punta de lanza no sólo para Sky. Hicks, Muse, Tate & Furst - propietarios en Chile en asociación con el grupo Cisneros del conglomerado Iberoamerican Radio Chile - dio vida a una nueva cadena televisiva al finalizar 1999: Panamerican Sports Americas (PSN), con sede en Miami. Ya antes se habían asociado con Traffic, la principal comercializadora de derechos televisivos deportivos del continente, teniendo los derechos de numerosas competencias deportivas, incluyendo la Copa Libertadores de América. A nivel regional, Hicks, Muse, Tate & Furst se encuentra asociado con el grupo Saieh en Corp Group y posee una fábrica de semillas en el país, en Calera de Tango.

En televisión abierta, el grupo mexicano Televisa redujo su participación accionaria en Megavisión, que desde 1991 era de 49% a 37%. El cambio de actitud se produjo luego del fallecimiento en abril de 1997 de Emilio Azcárraga padre, quien tenía el proyecto de levantar una asociación de canales latinoamericanos. Esta idea, luego de su muerte se abandonó, para especializarse en la línea de producción. "Ellos - señaló el director ejecutivo de Megavisión, Alfredo Escobar - son la mayor productora de programas en el mundo y seguir en esta veta le permite no involucrarse en otros mercados que muchas veces son difíciles. Ya se han retirado de Argentina,

Perú, Bolivia y Ecuador" (20/10/99). Sus planes son también retirarse de Chile. En 1998 no efectuaron un aporte de capital programado, disminuyendo su participación. En cambio, el aporte fue realizado por el grupo de Ricardo Claro, el cual de esta manera acrecentó su participación accionaria.

A su vez, el canal cuatro - que pasó a denominarse Red Televisión - fue adquirido por el empresario mexicano Angel González a TV Azteca y al grupo nacional Copesa, quedando con el 100% de su propiedad. En 1998, TV Azteca había adquirido el 75%. El objetivo de Angel González en materia de participación de mercado, es, según señala el director ejecutivo de Red TV, José Manuel Larraín, "pelear el tercer lugar" a Megavisión y Chilevisión (23/10/99).

En Chilevisión, a su turno, se suscribió una "alianza estratégica" entre Venevisión, del poderoso grupo venezolano Cisneros y la Universidad de Chile, dueña de la frecuencia, que le permite a la casa superior de estudios difundir sus actividades a través de los informativos del canal y participar en la creación de programas culturales. En 1994, la Universidad de Chile vendió totalmente el canal once a Venevisión y entregó en usufructo su concesión televisa, pero manteniendo la propiedad de la frecuencia. En 1993, ya había traspasado un 49% de la propiedad.

Los cambios de propiedad están influidos por los resultados obtenidos por los canales de televisión abierta. En los primeros nueve meses de 1999 - no conociéndose la información del canal 13, que no se encuentra legalmente obligada a entregarla -, sólo Televisión Nacional registró utilidades. En los resultados influyó significativamente la baja en la inversión publicitaria, como consecuencia de la crisis. En 1998 ya la inversión publicitaria disminuyó, lo que continuó en 1999 por la recesión económica.

Las cifras negativas llevaron en los primeros días de diciembre de 1999 a la Compañía Chilena de Comunicaciones S.A., la misma empresa propietaria de Radio Cooperativa, a poner en venta, después de cuatro años de transmisión, al canal 2, cancelando abruptamente sus transmisiones habituales. Previamente, se efectuaron esfuerzos sin éxito por traspasar Canal 2 a un consorcio liderado por el grupo venezolano Cisneros, pero el Consejo Nacional de Televisión rechazó que un mismo consorcio pudiese reunir dos concesiones televisivas, dado que tiene ya el control del canal once. La sociedad tiene la concesión de la frecuencia, obtenida en 1990, hasta el año 2015. canal 2 salió al aire en 1995.

La Compañía Chilena de Comunicaciones ha estado siempre vinculada con militantes democratacristianos. Su director, Luis Asenjo, tiene ese carácter, siendo precedido en el cargo por los ex ministros de los gobiernos de la Concertación, Carlos Figueroa y Genaro Arriagada. Posee una comisión administradora, donde tradicionalmente han estado representadas todas las corrientes internas de la DC.

De igual modo, el canal de la Universidad Católica de Valparaíso debió, por las dificultades económicas, cancelar proyectos, reducir personal y disminuir la producción local de sus filiales en Puerto Montt y La Serena.

En el "Mapa actual ...", reseñando la situación en el terreno de los medios de comunicación, mostramos que había una esfera de poca concentración a ese momento: las radios. Desde entonces,

han penetrado fuertemente desde el exterior dos consorcios: uno venezolano-norteamericano Iberoamerican Radio Chile, que a septiembre sumaba ocho radioemisoras (Pudahuel, Corazón, FMDos, MusicOne, Rock & Pop, Futuro, Aurora y la ex Concierto); y un segundo de raíz hispano colombiana Caracol, que agrupaba a la misma fecha cuatro radios, y que funciona bajo el nombre de Consorcio Radial de Chile. Este último holding ingresó al medio chileno recién en abril de 1997 y es controlado por el grupo cafetero colombiano Caracol y el hispano Prisa.

Iberoamerican pertenece al fondo de inversiones Iberoamerican Media Partners, integrado por el grupo venezolano Cisneros y la norteamericana Hicks, Muse, Tate and Furst Inc., del cual ya hablásemos Paralelamente, uno de los más grandes consorcios nacionales en el sector, el Consorcio Periodístico S.A. (Copesa) adquirió también dos radioemisoras. El proceso de concentración en las radios también en los últimos años del milenio se puso en marcha.

La principal cadena de capitales nacionales es Cooperativa, la cual contaba al finalizar 1999 con 24 estaciones a lo largo del país, más once emisoras asociadas. Además, Cooperativa forma parte de la Red Conosur de Comunicaciones, cobnstituída en 1992, por emisoras de Chile, Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

¿Es relevante o no el cambio de composición del capital entre chilenos y extranjeros ?	14
--	----

A

A.- READECUACIÓN DE GRUPOS ECONÓMICOS CHILENOS	33
Acuerdo Multilateral de Inversiones: Atentado a la soberanía nacional.	16
Aetna: la principal transnacional en el área de la salud.	119
AFP: Los pasos de la transnacionalización	105
Anexo	175

B

B.- CAMBIO EN SECTORES ESTRATÉGICOS DE LA ECONOMÍA CHILENA	52
Banca de inversiones: presencia directa baja.	102

C

Capitales anglo-portugueses en la Sexta.	126
Capitales ibéricos se apoderan de la mayor agro industria chilena.	127
Casi la totalidad de los fondos de los imponentes son manejados por capitales transnacionales.	102
Colbún: Privatización a crédito	82
Copco y la transnacionalización en el mercado de los combustibles	52
Crisis se refleja en resultados de sociedades anónimas.	25
CTC entre las sociedades anónimas con patrimonios sobre el billón de pesos.	57
Cuadro nº 1: Fusiones y Adquisiciones en la década de los ochenta y noventa	3
Cuadro nº 10: Ranking del sector minorista mundial	25
Cuadro nº 100: Crecimiento de la TV por cable	177
Cuadro nº 11: Ranking Deuda Total a septiembre 1999	26
Cuadro nº 12: Sociedades Anónimas de Mayores Pérdidas: Enero-septiembre 1999	27
Cuadro nº 13: Distribución del Ingreso Autónomo per cápita de los Hogares 1990 -1998	28
Cuadro nº 14: Tasas de Sindicalización 1998.....	30
Cuadro nº 15: Crecimiento de la Productividad Media del Trabajo y de los Salarios Reales 1990-1998.	31
Cuadro nº 16: Quíenco: Filiales y Negocios	33
Cuadro nº 17: Madeco: Estructura de propiedad	34
Cuadro nº 18: Cerveza: Participación de Mercado 1998.....	36
Cuadro nº 19: Entel: estructura accionaria	43
Cuadro nº 2: Fusiones y adquisiciones de empresas en Chile. Enero-agosto 1999	4
Cuadro nº 21: Alto Palermo S.A.: Estructura de propiedad	49
Cuadro nº 23: Mercado de los combustibles 1998	52
Cuadro nº 24: Las mayores empresas del mundo por ingresos	54
Cuadro nº 25: Ranking mundial de producción de barriles de petróleo por día	55
Cuadro nº 26: Producción de petróleo global de Enap	57
Cuadro nº 27: CTC: Estructura accionaria al 30/9/99.....	57
Cuadro nº 28: América Latina: Inversiones de Telefónica Internacional a junio 1999.....	59
Cuadro nº 29: Mercado de la Generación Eléctrica: SIC.....	62
Cuadro nº 3: Mayores ofertas de adquisición de acciones 1999	4
Cuadro nº 30: Electropacífico: Estructura de Propiedad 1999	63
Cuadro nº 31: SING: Potencia instalada a abril de 1999.....	64
Cuadro nº 32: Conglomerado CGE: Principales sociedades	66
Cuadro nº 33: CGE: Número de clientes.	67
Cuadro nº 34: Metrogas: Estructura de propiedad	67
Cuadro nº 35: Endesa España: Porcentaje de participación a mediados de 1998, según número de clientes	70

Cuadro n° 36: Enersis: Mercados más relevantes luego de adquirir Coelce.	71
Cuadro n° 37: Los directores de Enersis elegido en noviembre de 1997	75
Cuadro n° 38: Enersis: Estructura accionaria al 31/12/98.	76
Cuadro n° 39: Endesa: Participación en filiales y Coligadas a fines de 1998.....	78
Cuadro n° 4: Ranking Sociedades Anónimas Abiertas: patrimonios a Septiembre 1999.	7
Cuadro n° 40: Directorios de AFP responsables de la entrega de Enersis	79
Cuadro n° 41: Electropacífico: Estructura de propiedad	83
Cuadro n° 42: Argentina: Bancos líderes por activos	86
Cuadro n° 42: Ranking de Colocaciones a octubre de 1999.	85
Cuadro n° 43: OHCH: Filiales al momento de la venta	87
Cuadro n° 44: Banco de A. Edwards: Nueva Correlación de fuerzas al elegirse directorio.....	88
Cuadro n° 45: Inversión de Bancos extranjeros en América Latina.	89
Cuadro n° 46: Fusión Santander-Central Hispano	89
Cuadro n° 47: Banco de Santiago: Estructura de propiedad a inicios de 1999	90
Cuadro n° 48: BBV: Porcentajes de participación en la banca regional a junio de 1998.....	91
Cuadro n° 49 : Colocaciones de consumo a septiembre de 1999	95
Cuadro n° 5: Patrimonios bursátiles al 30/11/99	9
Cuadro n° 50: Bancos: Capital y reservas a Junio de 1999	96
Cuadro n° 51: Scotiabank : Presencia regional	97
Cuadro n° 52: Banco de Chile: Pacto controlador	98
Cuadro n° 53: Banco del Desarrollo: Composición accionaria a noviembre de 1999	101
Cuadro n° 54: AFP: Ranking por fondos acumulados a octubre de 1999	103
Cuadro n° 55: AFP: Ganancias enero-septiembre 1999	104
Cuadro n° 56: Fondos de pensiones individuales privados por países latinoamericanos	105
Cuadro n° 57: Cambios en el control de AFP durante 1998.....	106
Cuadro n° 58: AFP: Nivel de concentración de las cinco mayores AFP.	107
Cuadro n° 59: Ranking de Fondos de Pensiones a Enero de 1998.....	108
Cuadro n° 6: Inversión Extranjera Directa Materializada desde 1974	11
Cuadro n° 60: AFP Cuprum: Estructura de propiedad 1999	109
Cuadro n° 61: Transnacionalización de servicios financieros	112
Cuadro n° 62: Consorcio Nacional de Seguros Vida: Estructura de Propiedad	112
Cuadro n° 63: Seguros de Vida: Participación de mercado a 9/99	113
Cuadro n° 64: Ranking de Seguros Generales a Septiembre de 1999	115
Cuadro n° 65: Crecimiento del mercado asegurador.....	115
Cuadro n° 66: Isapres: Ranking de participación de mercado	116
Cuadro n° 67: Cartera de beneficiarios del sistema de Isapres	118
Cuadro n° 68: Mercado Farmacéutico: Número de locales de grandes cadenas.....	120
Cuadro n° 69: Cadenas farmacéuticas: participación de mercado 1999	121
Cuadro n° 7: Fusiones y Adquisiciones en A. Latina por país de destino: Enero-septiembre de 1999	11
Cuadro n° 70: Aguas Puerto S.A.: Estructura de Propiedad.....	122
Cuadro n° 71: Las mayores ventas de sanitarias de A. Latina a transnacionales 1997-1999	123
Cuadro n° 72: Aguas de Barcelona: Accionistas Principales	125
Cuadro n° 73: Empresa Eléctrica Guacolda: Estructura de propiedad.....	132
Cuadro n° 74: Grupo Von Appen: Principales empresas	133
Cuadro n° 75 : Tráfico aéreo nacional: participación de mercado enero-octubre 1999	135
Cuadro n° 76: LanChile: Estructura de Propiedad a marzo de 1999.....	135
Cuadro n° 77: Concentración de la recepción de leche en planta año. Año 1998.....	136
Cuadro n° 78 : Exportaciones por producto enero-octubre 1999	139
Cuadro n° 79: Ranking de Mayores Empresas Exportadoras: Enero-junio 1999.	140
Cuadro n° 8: EE.UU.: Inversión Extranjera Directa desde 1974	12
Cuadro n° 80: Mayores productores de cobre en el mundo	141
Cuadro n° 81: Escondida: Estructura de Propiedad.....	141
Cuadro n° 82: Doña Inés de Collahuasi: Estructura de propiedad.	143
Cuadro n° 83: Mapa Actual de la Minería Cuprífera Mundial	145

Cuadro n° 84: Los Pelambres: Estructura de propiedad	149
Cuadro n° 85: Anaconda Chile: Participación en filiales	150
Cuadro n° 86: Precios Promedios Oro 1994-1999	153
Cuadro n° 87: Producción mundial de Oro de Mina	154
Cuadro n° 88: Principales Empresas Productoras de Oro en el "Mundo Occidental" 1998	155
Cuadro n° 89: Presencia forestal en Argentina	159
Cuadro n° 9: Participación española en las inversiones materializadas totales	12
Cuadro n° 90: Ranking exportaciones sector forestal: Enero-septiembre de 1999	160
Cuadro n° 91: Soquimich: Estructura accionaria	162
Cuadro n° 92: Mercado del cemento: Grado de participación enero-noviembre 1999	166
Cuadro n° 93: Mayores Exportadores de Frutas Temporada 1998/99	168
Cuadro n° 94: Número de empresas productoras de salmón y truchas	168
Cuadro n° 95: Ranking de Exportadores de Salmón y Trucha Enero-agosto 1999	170
Cuadro n° 96: Copenor: Estructura de Propiedad	171
Cuadro n° 97: Ranking Exportadores de Harina y Aceite de Pescado	172
Cuadro n° 98 : Ranking Exportadores Vino Embotellado	174
Cuadro n° 99: Mercado de la Televisión por Cable 1998	176
Cuadro n° 20: Chilquinta: Estructura accionaria	43

D

Dimensión de la inversión extranjera	9
Disputada sigue sin pagar impuestos	150

E

El aterrizaje de las eléctricas españolas en América Latina	69
El conglomerado CGE	65
El grupo Fernández León	44
El Grupo Luksic	33
El grupo Matte modifica su estrategia	38
El grupo Penta	99
El grupo Von Appen	131
El holding Falabella	50
El impacto de la crisis aurífera	152
El ingreso de Endesa España a Chile	72
El ingreso del Bilbao Vizcaya	90
El liderazgo de Concha y Toro	174
El Mapa de la Extrema Riqueza al cerrar el milenio	6
El Mapa de los Medios de Comunicación	175
El mercado laboral acentúa los desequilibrios	29
El negocio de la salud	116
El pacto controlador del Banco Chile	98
El ranking de las empresas exportadoras	139
El sector frutícola	166
El turno del Banco Sud Americano	96
Emel y Enerquinta pasan a capitales norteamericanos	68
Endesa España lanza oferta de adquisición de acciones	76
Endesa España toma definitivamente el control de Enersis	78
Entrega de riquezas cupríferas nacionales posibilitó las megafusiones sectoriales	145

F

Falconbridge y Anglo American ponen en producción Collahuasi	142
--	-----

G

Gobiernos de la Concertación: 60% de los chilenos ve deteriorada su participación en la distribución del ingreso	27
--	----

Grupos chilenos disminuyen su presencia en la región.....	19
<i>H</i>	
Holding Chilquinta y Entel.....	42
<i>I</i>	
Iberdrola en la Décima Región.....	125
Industria de la celulosa queda reducida a dos actores.....	156
Industria de la leche: Mercado oligopsónico.....	136
International Paper, la mayor empresa forestal del mundo.....	160
Introducción.....	1
<i>J</i>	
Jibarizando la presencia estatal.....	18
<i>L</i>	
La carrera por la hegemonía.....	108
La concentración sectorial eléctrica.....	61
La expansión del Citigroup.....	93
La expansión del SING.....	63
La industria de los salmones.....	168
La minería del cobre.....	140
La presencia extranjera en el Banco del Desarrollo.....	100
La presencia extranjera en el mercado cementero.....	163
La privatización de Emos.....	123
La privatización de los frentes de atraque portuarios.....	129
La rentabilidad de los fondos de los imponentes acentúa aún más desigualdad en distribución del ingreso.....	110
La segunda megafusión bancaria en España.....	92
La transnacionalización de las empresas sanitarias.....	121
La transnacionalización y concentración de la banca.....	85
Lan Chile: inserción externa y alianzas estratégicas.....	133
Las cadenas farmacéuticas.....	120
Las políticas tributarias.....	31
Los grupos Menéndez.....	172
Los liderazgos del grupo Angelini.....	40
Los Luksic se trasforman en protagonista mundial.....	148
Los megaproyectos inmobiliarios de Chicureo.....	46
Los pasos del grupo Said.....	47
<i>M</i>	
Megafusión Santander - Central Hispano modifica el mapa regional.....	88
<i>N</i>	
Nace el Consorcio Pesquero del Norte.....	170
Noranda hegemónica en fundiciones.....	143
Nuevos antecedentes del escándalo del siglo.....	80
<i>P</i>	
Placer Dome adquiere 100% de Zaldívar.....	150
Primera Parte.....	33
Privatizaciones: ¿Sonó la hora de Enap?.....	55
<i>R</i>	
Río Algom: proyecto Cerro Colorado.....	156

S

Santander Central Hispano adquiere posición dominante.....	87
Segunda parte	139
Soquimich: su intrincado mecanismo de control.....	161

T

Tendencia general del sistema financiero.....	111
--	------------