



Aumentan las empresas chilenas o extranjeras que desde el país invierten en el exterior, se internacionalizan, el mercado interno les resulta insuficiente. Paralelamente, los resultados de las empresas que tiene la obligación de publicarlos muestran en el primer trimestre una vez más la trascendencia que para muchas de ellas tienen los mercados externos o la importancia en sus ganancias globales de las obtenidas en otras naciones, preferentemente hasta ahora en América del Sur. Sus balances y las juntas de accionistas dan cuenta de esta realidad. En ello influye el alto grado de apertura de la economía chilena, lo cual conlleva también inversiones extranjeras en territorio nacional y la competencia en condiciones desventajosas de productores y producciones internas cuya actividad se concentra en el mercado interno. Estos procesos vienen desde los gobiernos anteriores ya que son consustanciales a fenómenos mundiales, estimulados en Chile por el modelo económico en aplicación.

Grandes empresas: importancia del sector externo

Los resultados de empresas en el primer trimestre, dados a conocer al finalizar mayo, mostraron una vez más el predominio de empresas exportadoras, particularmente cupríferas, de los mayores bancos y de grandes empresas comerciales. El listado fue encabezado por la estatal Codelco y Minera Escondida, con mayoría accionaria del consorcio anglo-australiano BHP Billiton. Las ganancias de Codelco provienen de un balance consolidado del conjunto de sus empresas, mientras el de Escondida es individual. En tercer lugar se ubicó Empresas Copec, sus ganancias más significativas se originaron en la más grande empresa de celulosa del país, Arauco y Constitución, controlada por el grupo Angelini, con un porcentaje de variación en su resultado, en comparación con los mismos meses de 2010, ascendente a 176,17%. Las de empresas CMPC, exportadora también de celulosa y gran productor en diferentes países de la región de tissue, se incrementaron en 77,67%.

En general, las empresas mineras aumentaron sus ganancias en 112%. Junto a las cupríferas, crecieron en forma importante las utilidades de SQM, controlada por Julio Ponce Lerou, que experimentó una mayor demanda desde México, España y EE.UU. y de las empresas forestales que registraron un crecimiento de 110% ante todo por el aumento en la cotización de la celulosa, empujada por la mayor demanda proveniente desde China.

Resultados empresariales primer trimestre 2011			
<i>(Fuente SVS. En millones de pesos y % variación en 12 meses)</i>			
Empresa	Monto	%Var.	Controlada por:
Codelco	882.685,9	87,09	Estado
Minera Escondida	494.075,9	0,44	BHP Billiton (angloaustraliana)
Empresas Copec	141.578,7	126,88	Grupo Angelini
Banco de Chile	116.885,0	15,95	Grupo Luksic-Citigroup (EE.UU.)
Banco Santander	116.298,0	-2,36	Santander Central Hispano (España)
Endesa	96.858,9	3,34	Enel (italiana)
Energis	95.850,7	4,27	Enel (italiana)
Falabella	95.684,3	43,14	Grupo Cuneo, Solari, Del Río
Arauco	82.700,6	176,17	Grupo Angelini
Empresas CMPC	67.733,3	77,67	Grupo Matte
Banco BCI	60.460,3	32,23	Grupo Yarur
Cencosud	56.462,6	1,06	Grupo Paulmann
Inversiones CMPC	56.488,3	116,70	Grupo Matte
LQ Inv. Financieras	56.183,1	11,50	Grupo Luksic
SQM	53.409,4	45,63	Julio Ponce Lerou

En Codelco y Escondida, sus mejores resultados provienen, en primer lugar, de la elevada cotización del cobre, el cual promedió en el lapso analizado US\$4,375 la libra, con un incremento en doce meses de 33%. En el caso de Codelco también se registró un aumento en la producción de 31.000 toneladas, totalizando 414.000, las que se alcanzaron en las divisiones Radomiro Tomic, Andina, El Teniente y Salvador. A ello se sumó los ingresos extraordinarios de US\$380 millones obtenidos en la venta de su participación accionaria en la generadora eléctrica E-CL (ex Edelnor). Esta operación explica un 16,4% de su resultado medido en la divisa norteamericana (US\$2.315 millones). El resultado ratifica lo innecesario de esta privatización, cuya lógica solo se explica por la política gubernamental de reducir el peso del Estado en la economía, culminando un proceso de traspaso ya iniciado durante la administración Bachelet.

La cotización de la celulosa blanqueada y de fibra larga (NBSK) aumentó en enero-marzo, comparado con los mismos meses del año precedente, en un 13,06% promediando los US\$954,2 la tonelada. Niveles mensuales sobre los US\$900 la tonelada comenzaron a darse desde abril de 2010. Así como las cotizaciones de la libra del metal rojo sobre los US\$4 empezaron a registrarse en diciembre pasado. Estos dos ejemplos sirven para gratificar que los resultados de las principales empresas exportadoras en los meses del análisis tienen una relación directa con el incremento experimentado por las cotizaciones de los principales commodities exportados desde el país.

Precio cobre y celulosa 2006 a enero-marzo 2011					
<i>(Fuente: Bloomberg. En dólares la libra y dólares la tonelada)</i>					
Año	Cobre	Celulosa	Año	Cobre	Celulosa
2006	3,049	675,1	2009	2,336	657,1
2007	3,229	794,0	2010	3,418	930,4
2008	3,155	852,2,	2011 (enero-marzo)	4,378	954,2

Otra tendencia de los primeros meses del año lo constituyen las inversiones extranjeras directas (IED) de empresas chilenas o radicadas en el país fuera del territorio nacional. Así lo demostraron las juntas de accionistas de sociedades anónimas efectuadas en los primeros meses de 2011. Las empresas que informaron de sus planes de inversión, según estimaciones efectuadas por El Mercurio, señalaron que un 60% de ellas se efectuarían en el exterior durante el lapso 2011-2015. Los principales destinos continúan siendo Brasil, Perú y Colombia. Hay grupos, como el Luksic, que van mucho más allá de la región, promoviendo alcanzar una expansión global¹

Esta evolución ya adquirió una gran envergadura durante 2010, luego de recuperarse la economía de la región del curso recesivo experimentado en 2009. El año pasado, la IED desde Chile casi quintuplicó la efectuada en el lapso 2000-2005, registrando US\$8.244 millones, de acuerdo a cifras de la Cepal. “Los países de la región –destacó su secretaria ejecutiva, Alicia Bárcena- no solo siguen siendo atractivos para los inversionistas extranjeros sino que se están atreviendo cada vez más a conquistar otros mercados” (04/05/11). El país se ubicó en tercer lugar por su monto, detrás de Brasil y México, las mayores economías de la región, y encabeza el listado en términos por habitantes. El año pasado, América Latina y el Caribe fue la región del mundo en que más creció la IED porcentualmente tanto en ingresos como egresos. Estos últimos se cuadruplicaron alcanzando a US\$43.108 millones, mientras los ingresos aumentaron en 40% llegando a US\$112.634 millones.

Este proceso de crecimiento empresarial hacia el exterior es altamente valorado por el gobierno. “En una economía abierta al mundo y pequeña como es Chile –manifestó el ministro de Economía Juan Andrés Fontaine-, es necesario tener grandes empresas que sean capaces de liderar ventajosamente a nivel global (...), transformándose en transnacionales, como son hoy todas nuestras grandes empresas” (22/05/11). Los monopolios y oligopolios internos en el sector transable ven disminuir su predominio al posibilitarse el ingreso de competidores externos aún más poderosos. El Ejecutivo no pretende regularlos, lo que facilitaría el crecimiento de otros actores internos. “En el caso del transporte –ejemplifica Fontaine-, lo más importante es levantar la prohibición para que extranjeros hagan servicios de cabotaje entre puertos y aeropuertos chilenos. Esa –enfaticó es un barrera a la entrada, que no debe darse”.

“(…) nuestro gobierno –ha declarado Piñera- no tiene compromiso con ningún proyecto ni ninguna empresa en particular” (29/05/11). En general, lo tiene con el gran empresariado y, sin duda, en sus decisiones influyen las relaciones construidas por muchos años con algunas sociedad en particular. ¿No influye en nada que Ignacio Cueto – del grupo controlador de Lansea uno de los integrantes del grupo de asesores de Piñera en la Moneda?

La expansión externa en muchos casos se fundamenta en la necesidad de crecer en espacios físicos mayores. “Chile –manifestó Eduardo Navarro, gerente general de Empresas Copec, uno

¹ Véase. Carta Económica 10/04/11.

de los mayores conglomerados existentes en el país –como que le ha ido quedando chico a Copec” (04/05/11). Poniendo como ejemplos las áreas forestal y de combustibles. En ambas esferas sus inversiones crecientemente se orientan a otros países de la región. En el sector forestal tiene planes de crecimiento en Brasil y Uruguay, llevándolos adelante en este último país en alianza con el poderoso consorcio sueco-finlandés Stora Enso², en el proyecto Montes del Plata, con una inversión estimada de US\$1.900 millones, y una producción en el año 2013 de 650.000 toneladas anuales.

La distribución de combustibles en el exterior se inició con la adquisición en Colombia de Terpel. Esa expansión prosiguió cuando su filial Abastible adquirió la mayoría accionaria de la compañía de gas licuado Inversiones del Nordeste (IN) en US\$76,5 millones, que tiene el 34% del mercado de dicho país. Con esta operación, la competencia que tiene en Chile con Gasco, controlado por el holding CGE, y Lipigas, manejado por el grupo Yaconi-Santa Cruz, se trasladó a Colombia ya que estas empresas respectivamente tienen el 16% y el 10% de dicho mercado. IN distribuía al momento de llegarse a acuerdo más de 200.000 toneladas anuales y posee una fábrica de cilindros, transportes propios para gas envasado y a granel, además de estanques de almacenamiento. En menos de un año las tres inversiones desde Chile alcanzaron un 60% de participación en el mercado del vecino país.

En el país, el gerente general de Empresas Copec visualiza su crecimiento en el sector energético y en la mediana minería. En este último sector adquirió en el curso del año el yacimiento Cerro Dominador, al grupo Callejas. Su principal proyecto lo constituye explotar los yacimientos carboníferos de Isla Riesco, llevado adelante en conjunto con el grupo Von Appen.

La italiana Enel, a través de su filial en Chile (Enersis), tiene contemplado invertir en la región durante un lustro US\$6.000 millones, tanto en los negocios de generación como de distribución eléctrica. De ese total, US\$4.800 millones los dirigirá a Brasil, Colombia, Argentina y Perú. Empresas Banmédica destinará las dos terceras partes de sus inversiones en 2011 (US\$70 millones), en ampliar las clínicas que ya tiene en Perú y Colombia. Por su parte, el grupo Sigdo Koppers invertirá durante el ejercicio en curso US\$90 millones en Argentina, Brasil y Perú.

Numerosas viñas han invertido en Argentina, para aprovechar el crecimiento de sus ventas en el exterior durante la última década de 15% en valor promedio, principalmente de la cepa malbec. En 2002 había cinco bodegas chilenas, en 2011 son quince. Dos empresas chilenas figuran entre los diez mayores exportadores: Trivento, filial de Concha y Toro, en el tercer lugar, y Finca La Celia de San Pedro Tarapacá, con mayoría accionaria del grupo Luksic, en el décimo. San Pedro nació de la fusión de las viñas controladas por los Luksic con Tarapacá filial de la Compañía Chilena de Fósforos.

La viña de mayor expansión externa es Concha y Toro. Sus exportaciones llegan a 135 mercados. “Creemos –dice su vicepresidente ejecutivo, Rafael Guilisasti- que somos la única viña en el

² Véase, La crisis económica modifica el Mapa de la Extrema Riqueza, Cenda 2010 págs. 123-125.

mundo que abarca tal cantidad de mercados” (01/06/11), Sus ventas aumentaron entre 2001 y 2010 de US\$172 millones a US\$753 millones. Su expansión productiva en el exterior se expresa, además de Argentina, en EE.UU. al adquirir Fetzer Vineyards. Su gerente general, Eduardo Guilisasti fue ubicado por la publicación inglesa Decanter entre los nueve personajes más influyentes en el mundo del vino. En 2005 ocupó el lugar 24, en 2007 el 14 y en 2009 el 12. “Podría decirse –destacó la publicación- que 2011 es el año más significativo en su cargo porque marca su primera incursión importante fuera de Latinoamérica con la adquisición de Fetzer Vineyards (...)” (01/06/11)

Las grandes cadenas comerciales también continúan invirtiendo en la región. Cencosud, del grupo Paulmann, colocará en Perú durante 2011 US\$200 millones, destinados a abrir otros quince supermercados y un centro comercial. Igualmente destinará recursos a Brasil, Colombia y Argentina. Falabella tienen un plan para duplicar su tamaño hacia el año 2014 con inversiones, además de Chile, en Colombia, Perú y Argentina. En el primer trimestre, si bien la cadena comercial de los Cuneo, Solari y Del Río siguió realizando un 65% de sus ventas en el país, su expansión en tiendas de departamentos en Colombia y de mejoramientos del hogar en Argentina impulsó sus ingresos consolidados a US\$2.437 millones, monto un 22,7% mayor a enero-marzo de 2010. Por países el mayor crecimiento se produjo en Colombia, donde en el curso de 2010 inauguró tres tiendas Falabella y en el primer trimestre de 2011 un Sodimac. Ripley del grupo Calderón, continuará su crecimiento en Perú, donde el año pasado completaron quince multitiendas. En los próximos tres años proyecta establecer otras ocho. Mientras La Polar pone el acento en Colombia, donde contará el próximo año con seis establecimientos, y Parque Arauco, del grupo Said, en Perú y Colombia donde destinará US\$670 millones a levantar centros comerciales.

Hay empresas que tienen procesos de crecimiento globales, no únicamente en América del Sur. El presidente de la Corporación Farmacéutica Recalcine (CFR), Alejandro Weinstein, al ingresar la empresa a la Bolsa de Comercio Santiago, afirmó: “Nuestro futuro es ser una empresa farmacéutica global, de mercados emergentes única en Latinoamérica, con presencia en tres continentes (...)” (06/05/11). Sus próximos pasos, destacó, además de América Latina, se orientan al sudeste asiático y a Europa del Este. CFR ya está presente en 19 países, incluyendo entre ellos a Tailandia y Vietnam. La estrategia, señaló Alejandro Weinstein es “desarrollar productos farmacéuticos especializados destinado a los mercado emergentes. En la industria farmacéutica –añadió- un 50% a un 70% del crecimiento esperado en los próximos años vendrá de los mercados emergentes (...). El crecimiento y el futuro están ahí” (08/05/11). En 2010, Chile representó sólo el 27% de los ingresos.

AquaChile, la empresa salmonera de los Puchi y Fischer, igualmente se propone expandirse en el exterior. “Vemos como nunca – expresó su gerente general, Alfonso Márquez de la Plata- el beneficio de la diversificación geográfica. Hoy –añadió- hace más sentido estar en otros países produciendo otras especies” (08/05/11). Ya producen tilapia en Costa Rica, negocio que proyectan expandirlo a Panamá. Con la transnacional de origen francés Diana, la mayor

05 de Junio de 2011

productora mundial de saborizantes para alimentos de mascotas, se proponen instalar una planta en Costa Rica que utilizará como recursos primarios desechos de tilapia.

Molymet, que posee un 34% del mercado de procesamiento del molibdeno mundial, tiene como centro de su expansión a China, actuando de conjunto en partes iguales con China Molybdenum. El reciclaje avanzado de catalizadores gastados decidieron efectuarlo a futuro en sus plantas de Bélgica y México, descartando hacerlo en Mejillones. “El costo de transporte –expresó su presidente ejecutivo, John Graell- es muy importantes en este caso, y como los catalizadores gastados provienen de EE.UU., de Texas, es preferible hacerlo (...) en México” (09/05/11).

Los ejemplos a darse son muchos. Constituyen expresión del proceso de internalización de cada vez más empresas desde Chile. Las inversiones en el exterior crecen. Si a ello agregamos la importancia de mercados externos para muchos rubros de exportación la conclusión es obvia. De una parte, empresas chilenas se expanden en otros países, a la vez numerosas actividades son cada vez más dependientes de fenómenos externos.

HUGO FAZIO