

## NOTICIAS BREVES

**TODOCHILE: "LA AGRICULTURA CHILENA ES DEL PRIMER MUNDO"**

Con casi dos metros de estatura, Joe López (48, Boston) más parece un jugador de la NBA que agregado agrícola de Estados Unidos en Chile. Este economista, quien alguna vez jugó básquetbol por la Universidad de Carolina del Norte, por estos días está preocupado por lo que ocurrirá con las exportaciones chilenas de paltas, afectadas por las heladas. "Estamos preocupados porque van a subir los precios", señala. ¿Cuánto? "Mi oficina no ha hecho un estudio todavía. Pero los expertos chilenos hablan de 20%", afirma López. Respecto de si existe alguna posibilidad de que paltas estadounidenses lleguen a Chile para paliar lo que pueda faltar, el agregado agrícola lo cree poco factible. Sí apuesta por la llegada en contraestación de duraznos, cerezas, ciruelas e incluso damascos. Uvas también, pero eso es un poco más complicado, señala. López, master en economía, resalta la altura que ha tomado la producción chilena. "El deber de ayudar a los pueblos del mundo que no tienen la posibilidad de producir sus propios alimentos no es sólo de Estados Unidos o de Europa, también es de Chile. La agricultura chilena es del primer mundo, porque con 16 millones de personas puede exportar casi 6 mil millones de dólares a EE.UU. Eso no es un caso pequeño, es una agricultura enorme", dice. Califica como excelentes las relaciones entre ambos países en materia agrícola, pero reconoce que existen temas pendientes para las exportaciones de uno y otro lado. - Chile importa carne bovina. ¿El producto de Estados Unidos es competitivo respecto del Mercosur? - Sí, somos muy competitivos. Podemos exportar carne de vacuno deshuesada. La razón por la cual no hay carne estadounidense en Chile es por un asunto de precio y también porque los chilenos no conocen nuestros diferentes cortes. No nos vamos a focalizar en precio, sino en vender nuestra calidad, que para nosotros es la mejor del mundo. También podemos exportar carne de cerdo congelada, pero por la triquinosis no podemos enviarla refrigerada, que es nuestra fuerza. - ¿Qué pasa con la posibilidad de que Chile exporte carne de ave? - Los asuntos sanitarios los vamos a resolver sin problemas. Llegaremos a un punto final para la exportación de aves a EE.UU y viceversa. Tengo una relación personal con el ministro muy buena, puedo hablar con él y con todos los niveles del gobierno en asuntos agrícolas cuando quiera. - ¿Cuánto falta para que entren las naranjas chilenas a EE.UU.? ¿Se podrán mejorar los requisitos de entrada para los tomates? - Estamos trabajando muy duro en esos temas, pero las naranjas no pueden llegar a EE.UU. por razones fitosanitarias. Es un problema científico y no comercial. Son de un hemisferio diferente y no hay problemas con la producción local. Los especialistas están hablando todos los días. Lo sé porque me llaman. Es una preocupación nuestra también, porque no queremos problemas como éstos con Chile. ¿Están creciendo las inversiones agrícolas estadounidenses en Chile? -Hay algunas. Por ejemplo, una compañía decidió invertir algunos millones de dólares en la producción de semilla de soja transgénica. ¿Cuál es la experiencia que han tenido inversionistas de su país en Chile? -Al principio les es muy atractivo. Pero cuando empiezan sus trámites chocan con la burocracia chilena. Los temas legales o las exigencias de diferentes servicios. Hay tres familias de granjeros de Nebraska y Kansas que quieren comprar campos en el área de Rancagua, que es muy buena para la producción de cerezas y ciruelas. Su intención es producir acá y exportar a EE.UU. porque es más barato. Comprar no es difícil, lo complicado es el tema de los derechos de agua y los costos legales. El TLC ha tenido mejores resultados para Chile. -Por supuesto, 16 millones de personas contra 300 millones es una diferencia enorme. Pero no estamos pensando en exportar la misma cantidad que Chile, que hoy nos envía casi 6 mil millones de dólares en productos agrícolas, mientras que toda nuestra exportación llega a US\$ 300 millones. Mi objetivo es llegar a 500 millones. Además, el nivel de exportaciones de Chile crece todos los años. Y ahora que se abrirá el mercado para las aves va a aumentar varios millones más. Para EE.UU, ¿Chile es un proveedor de alimentos sanos e inocuos? -Sí, o si no nunca habría entrado. Nuestro consumidor, cuando va al mercado ve que todo esté bien. Y sabe que Ud. está aquí para decidir si un producto es sano para ser consumido en EE.UU.

**TODOCHILE: ENERSIS INVERTIRÁ US\$100 MILLONES EN PERÚ**

El presidente de Endesa España, Manuel Pizarro, indicó que Enersis continuará invirtiendo en Perú, tal como lo ha venido haciendo en los últimos trece años en los sectores de generación y distribución eléctrica, alentada por las condiciones de estabilidad, así como por el crecimiento económico sostenido que viene registrando el país en los últimos años. El anuncio lo realizó Pizarro después de reunirse con el presidente peruano Alan García en el Palacio de Gobierno, donde además, afirmó que la compañía se encuentra en una etapa de análisis de las ofertas recibidas para la implementación de la ampliación de la planta térmica de Santa Rosa, iniciativa que

supondrá una inversión cercana a los US\$100 millones y que contribuirá a afrontar de mejor manera el sostenido crecimiento de la demanda de energía que se registra en la nación andina. Esta iniciativa constituirá una nueva inversión en generación por parte de Enersis en Perú, después de que en noviembre del año pasado la generadora Edegel inaugurara su nueva planta de Ciclo Combinado de Ventanilla, la primera central de generación peruana en emplear gas natural desde el yacimiento de Camisea, iniciativa que supuso una inversión cercana a los US\$135 millones. En la reunión, también estuvieron presentes el ministro de Energía y Minas, Juan Valdivia; el Director General de Endesa España en Perú, Ignacio Blanco; el presidente de la empresa de distribución eléctrica Edelnor, Reynaldo Llosa, y el gerente general de la empresa de generación eléctrica Edegel, Carlos Luna. Por otra parte, el titular de la cartera de Energía, señaló que Enersis está conversando con la agencia estatal de promoción de la inversión privada peruana para participar en la subasta sobre las líneas de transmisión que se construirán en el norte y sur del país.

## **TODOCHILE: ASÍ SE NOS INSTALÓ LA ASTRONOMÍA EUROPEA**

En enero de 1954 la Universidad de Leiden, Holanda, fue testigo de cómo doce astrónomos sentaban los cimientos de lo que sería el Observatorio Europeo Austral (ESO). Alemanes, franceses, holandeses, belgas, suecos e ingleses no sólo querían estudiar los cielos del sur, sino también subsanar un problema. Daniel Hofstad, ex director de la ESO en Chile, cuenta que Europa estaba muy atrás en comparación con los estadounidenses. Tal vez por eso, les tomó ocho años lograr unir a sus países para crear la ESO. Esa larga espera no fue de brazos cruzados. El mismo año de esa primera reunión (1954) comenzaron a medir la calidad de la imagen en Sudáfrica. Varios países europeos ya tenían en la zona pequeños observatorios y querían probar si valía invertir más. "Sudáfrica tenía el mejor clima astronómico conocido hasta el momento", registra la historia de la ESO. Jorge May, del Departamento de Astronomía de la U. de Chile, saca de sus recuerdos a Federico Rutllant, director del Observatorio Astronómico Nacional. "Una vez estaba leyendo El Mercurio y Rutllant vio que los europeos estudiaban poner un observatorio en Sudáfrica. '¡Que son tontos estos gallos, los voy a convencer para que vengan a Chile!', comentó el director". Cuenta que Rutllant inmediatamente llamó a una de las embajadas para tomar contacto. Esta vez no fue el único que le hizo propaganda a nuestro país. Rutllant ya había convencido a los estadounidenses de instalarse en cerro Tololo. Otto Heckmann, director del Observatorio de Hamburgo, Alemania, era uno de los visionarios detrás de la ESO. En 1959 dictó una conferencia en la Universidad de Bonn. El tema fue el ambicioso proyecto de construir un observatorio en Sudáfrica. "El estudiante Bernardo Starischka escuchó con atención la conferencia y al final planteó una pregunta: '¿Por qué en Sudáfrica y no en Chile?'", describe Jorge Ossandón, doctor en física. Especializado en los efectos atmosféricos, el padre Starischka, "hizo notar que los cielos del norte de Chile eran ideales para la observación astronómica", continúa. Desde entonces, Heckmann y compañía no quitaron el ojo de las mediciones que estadounidenses y chilenos hacían en nuestro país. Hasta que no dieron más y decidieron mandar a sus propios expertos. El padre Starischka formó parte de la comisión que buscaba el lugar perfecto para instalar el observatorio y el mismo Heckmann vino a chequear si tanta maravilla era verdad. Arturo Urrutia fue por más de 40 años abogado de la ESO. Cuenta cómo el padre Starischka fue crucial. Llevó a Heckmann a entrevistarse con Julio Philippi, entonces canciller del gobierno de Alessandri. "Recuerdo muy bien la reacción de don Julio, cuando se le expusieron los planes de los astrónomos europeos: quedó como petrificado", escribió el sacerdote en un editorial en "El Mercurio" en 1997. "Como hombre genial y científico, reconoció en seguida la importancia de este proyecto para Chile. Él se contactó con el Presidente, con la Cámara de Diputados y el Senado y trató, con mucha prudencia, de entusiasmarlos a dar un voto positivo. El Presidente Alessandri dio su apoyo incondicional. A la comisión se le ofrecieron todas las facilidades; el general Jensen prestó su propio avión; el alcalde de La Serena invitó a la comisión a un gran almuerzo. La FACH facilitó un helicóptero", dice la carta. Como resultado de eso, a fines del año 1962 dos astrónomos que habían trabajado en Sudáfrica, Muller y McSharry, se unieron a Jürgen Stock para seguir midiendo. Él estaba comisionado por los estadounidenses para las mediciones en el norte. La elección del cerro fue una apuesta. Simplemente no había mediciones desde la cima de La Silla. Sólo una vez comprado el cerro respiraron tranquilos; las imágenes eran perfectas. La historia, ¡no se detiene ahí! En una conferencia de astronomía se topan el director de la ESO y el de la Institución Carnegie de Washington (EE.UU.), que ostentaba los colosales espejos de Monte Palomar y Monte Wilson. Mientras la ESO firmaba con Chile, el director de ambos observatorios, Horace Babcock, visita Tololo. Quería arrendar parte de sus terrenos para no ser menos e instalarse en Chile. Finalmente se deciden por la independencia en el cerro Las Campanas.

## **TODOCHILE: EL EMPRESARIO BRUNO PHILIPPI**

Un hombre de trato directo, amante de la discusión abierta y carente de exposición pública. Así describen muchos a uno de los más enigmáticos empresarios del momento, quien actualmente maneja una amplia cartera de negocios. Y es que así es Bruno Philippi, quien además de los negocios, divide su vida en otra de grandes pasiones, el gremialismo, ya que desde el 2005 es el timonel de la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), la que agrupa cerca de 3.000 empresas y que en su conjunto representan el 30% del PIB nacional. Es así, como este empresario calificado por sus pares como inteligente, también arrebatado, pero siempre de trato amable, ha desarrollado una larga historia en el mundo de los negocios, la cual se ha destacado por siempre estar en la cresta de la ola. Además, ha mantenido una gran cercanía con los últimos dos presidentes de la República, con quien mantuvo y mantiene diversas reuniones para tratar diversos temas de la vida nacional. De hecho, una de sus gestiones más emblemáticas, fue liderar a Telefónica en uno de sus momentos más duros, luego de que enfascara en una dura batalla con el Gobierno de turno, a causa del antiguo decreto tarifario que se le impuso a la compañía, acto por el cual demandó al Estado por US\$274 millones. Asimismo, su administración se vio marcada por el logro de revertir las históricas pérdidas, de la mano de una reducción de la planta e importantes mejoras en eficiencia, como asimismo por la venta de la filial móvil de la empresa, a los controladores españoles. Pero su paso por Telefónica y la presidencia de Gener tuvo sus frutos. Ello, ya que creó grandes amistades con quienes ha generado la mayoría de los proyectos empresariales que hoy por hoy maneja. Ese es el caso de Juan Antonio Guzmán, Andrés Concha, Oscar Guillermo Garretón, Juan Claro y Herman Chadwick, entre otros. Y es justamente por una de estas amistades, la de Francisco Silva, que el empresario y Andrés Concha, por medio de su sociedad de inversiones, Río Bueno, ingresaron al capital accionario del grupo Security Holding, que espera que en el presente año, registrar un crecimiento estimado de un 15%, como asimismo, abrir entre siete a ocho sucursales en igual periodo. A su vez, ejecutivos del conglomerado, aspiran a que el Banco Security conquiste el 10% del mercado en el segmento ABC1 (nicho de la entidad), sumado a la profundización del modelo de servicio integral, alcanzando un total de 220.000 clientes personas y 11.000 correspondientes a empresas. Aspiraciones que se ven reflejadas por los resultados del primer semestre, donde otorgó créditos por US\$3.368 millones, alcanzando ganancias por US\$25,1 millones, logrando un ROE de un 19,6%, superando al sistema, que totalizó un 17,2%. Asimismo, este año, el conglomerado terminó el proceso de fusión de Vida Security y Rentas Security, con lo cual, la nueva empresa, Vida Security, sumará activos totales por US\$1.175 millones, administrando una cartera de US\$1.146 millones, lo que representa el 4,6% de las inversiones totales del sistema asegurador. Por otra parte, también a través de la sociedad de inversiones Río Bueno, participa en la compañía portuaria, Puerto Ventanas -controlado por Sigdo Koppers-. Compañía que no ha estado ajena a los cambios, luego de que se modificaran sus estatutos, para ampliar su giro al emprendimiento e inversión de bienes raíces, desarrollo y explotación de las 132 hectáreas de terrenos en zonas aledañas al puerto. Quién Es Bruno Philippi Bruno Philippi Irarrázabal (61 años, casado, cinco hijos) es ingeniero civil de la Universidad Católica, MBA en Operation Research y PhD en Engineering Economic System de la Universidad de Stanford. Fue secretario ejecutivo de la Comisión Nacional de Energía, presidente de Gener durante 12 años, como de empresas eléctricas extranjeras y de Telefónica, consultor del Banco Mundial, director de empresas y académico de la UC. Actualmente es presidente de la Sofofa, además de consejero de la Universidad Finis Terrae y del CEP.

## **INVERSIONES ESPAÑOLAS EN REGIONES DE CHILE**

### **EL DANDY ESPAÑOL TRAS LA COMPRA DEL CROWNE PLAZA Y RITZ-CARLTON**

El empresario español que lidera el fondo que acaba de comprar el hotel Crowne Plaza en US\$ 30 millones, el Ritz-Carlton Santiago en US\$ 60 millones y que estaría negociando adquirir el Santiago Park Plaza; es un elegante abogado que se hizo famoso justamente hace un año por concretar la mayor operación inmobiliaria de compraventa realizada hasta ahora en España por una sola propiedad: la del emblemático hotel Arts del Puerto Olímpico de Barcelona. Es por eso que Javier Faus Santasusana (o Xavier, en catalán) se ha convertido en un caso empresarial digno de estudio por parte de la Universidad de Harvard y en uno de los símbolos del exuberante desarrollo que ha tenido el mercado español de bienes raíces, el que ha sido tan potente que, para muchos, no es más que una peligrosa "burbuja" que tarde o temprano estallará. Faus es el presidente de la gestora de fondos de capital de riesgo Meridia Capital Partners, la que creó el fondo Meridia Uno en abril pasado para comprar o desarrollar hoteles de lujo, dejando su gestión a especialistas como Marriot o Ritz-Carlton. Pues bien, solo tres meses después de su

creación, Faus usó parte de los US\$ 800 millones con que cuenta su fondo para liderar la compra del Crowne Plaza. Como el mercado hotelero español está tan caro y sobrevalorado, Faus y sus socios han salido a buscar oportunidades al extranjero, y Argentina, Brasil y Chile son para ellos los mercados más atractivos de América Latina.

Faus vendió en julio del año pasado el famoso hotel del Puerto Olímpico por casi US\$ 600 millones, logrando US\$ 200 millones más que cuando lo compró. En un encuentro empresarial celebrado en Barcelona en noviembre, recordó todos los pasos de la operación: el hotel fue puesto a la venta en el 2000 porque el grupo japonés que lo mantenía, Sogo, afrontaba graves dificultades económicas. Faus se desempeñaba como abogado y decidió entonces partir a Londres a buscar inversionistas para quedarse con la propiedad. Estuvo varias semanas en eso hasta que llegó un día trágico: el 11 de Septiembre de 2001. Sus socios amenazaron a Faus con abandonarlo, pero él perseveró y presentó su oferta, una de las peores. Como varios competidores interesados en participar en la licitación se habían retirado, Faus se quedó con el hotel. "El éxito nunca es accidental", dijo a la audiencia que escuchó su historia en el Barcelona Meeting Point. La operación fue tan exitosa y logró tanto reconocimiento mediático, que Faus se atrevió a crear su nueva sociedad y dedicarse de lleno a la búsqueda de inversionistas y oportunidades de negocios en el mercado hotelero. Faus también es el representante en España de Patron Capital Partners, un fondo inmobiliario con prestigiosos inversionistas institucionales norteamericanos como las universidades de Harvard y el MIT, que cuenta con recursos para comprar activos hasta por US\$2.800 millones. Faus es un fanático del fútbol y del esquí. De hecho, fue el director del área económica del club de fútbol Barcelona y fue responsable del fichaje de Eto'o. En el club lo recuerdan como un orador "brillante", sin embargo, renunció hace dos años por discrepancias con su actual presidente, Joan Laporta. A Faus se le ve con alguna frecuencia en las páginas de la prensa de Barcelona, inaugurando lujosas joyerías en La Rambla u opinando sobre el futuro del aeropuerto El Prat. Dice que se siente mejor en Nueva York y Londres que en España, y como viaja cuatro meses al año, no esperará mucho para finiquitar otra compra en el exterior. No es el único que está embarcado en este empeño, pues son varias las compañías turísticas que están abandonando España, saturada de hoteles. Barcelona duplicó su número de habitaciones en sólo cinco años y ya cuenta con 30.000. Por eso, la ocupación hotelera apenas supera el 50% en períodos de vacaciones como el de la pasada Semana Santa. Compañías como Riú, Barceló y Sol Meliá están vendiendo sus propiedades en las islas Baleares y Canarias y están comprando fuera. No en vano, España ha sido el país europeo con más transacciones hoteleras en el último tiempo. Así que si ve a un elegante abogado catalán preguntando por el precio de algún hotel de Santiago, Valparaíso o Pucón, no se sorprenda. Podría ser Javier Faus buscando en qué gastar los cientos de millones de euros que lleva a cuestas.

## **LA COOPERATIVA COVAP ENTRA EN CHILE CON JAMONES Y LOMOS IBÉRICOS**

La Cooperativa española Valle de los Pedroches (COVAP) ha realizado su primera exportación de lomos y jamones ibéricos a Chile, indicaron hoy a Efe fuentes de la compañía con sede en el municipio cordobés de Pozoblanco, en el sur de España. Esta primera exportación se ha realizado por medio de la empresa Cardamono, especializada en la venta de productos "delicatessen" de todo el mundo. En concreto, esta empresa adquirió en mayo una primera partida de jamones enteros y cortados en envases al vacío de cien gramos bajo la marca COVAP. Las piezas que se han comercializado en ese país sudamericano son jamones con las categorías puro de bellota, bellota y recebo. Asimismo, las primeras ventas en Chile se han extendido al lomo embuchado condimentado con pimentón y hierbas, también con esa marca española. El director internacional de COVAP, Abel Rodríguez, señaló que tales productos "han gustado mucho en ese país, por su calidad y su presentación", y confió en las perspectivas de futuro que se abren en Chile, "tanto por su volumen de población como por su nivel económico".

## **NUEVOS DUEÑOS DE ENDESA NO DEBILITARÁN PODER DE ENERSIS**

En Santiago, los principales ejecutivos de Enersis y de todas sus filiales en la región están analizando el plan de inversiones del grupo en la región nada menos que para los próximos cinco años. Un encuentro que incluye a las cabezas máximas tanto de Enersis, Endesa y Chilectra y de las filiales de distribución y generación en Argentina, Perú, Brasil y Colombia. Esta es, para Rafael Miranda, consejero delegado de Endesa España, la señal más determinante que toda decisión que se toma para América latina pasa por Enersis. Pero agrega que será el directorio de cada filial el que finalmente los aprobará. O sea lejos de alejarse las decisiones, continúa, se acercan cada vez más a la región. Algo que, dice, no cambiará en el tiempo: " Enersis sigue y seguirá siendo el vehículo de inversiones en América latina", tal y como se estableció cuando el grupo llegó a Chile hace 10 años. Y señala que se equivocan quienes han señalado que como resultado de la reestructuración propuesta por McKenzie, se alejan de Chile decisiones claves para la región para trasladarlas a España. "Hemos traído decisiones a Latinoamérica" dice tajantemente, y señala que ello involucra a todas ellas poniendo

como ejemplo, la discusión que hay en estos momentos sobre los planes de inversión de las filiales en la región. ¿Cómo afectarán a Enersis los cambios que se vienen en la propiedad de Endesa España? Miranda destaca que los nuevos controladores de Endesa España que debieran asumir ese rol a mediados de octubre, han señalado que sus activos prioritarios están en la península ibérica y en América Latina y que Enel y Acciona han dicho que el esquema con que se manejan las inversiones, les parece bien. Esto es mantener a Enersis como centro de decisiones en Latinoamérica. Y señala que los futuros y más probables controladores de la empresa otorgan un valor "muy positivo" al equipo de dirección que hoy maneja Endesa España. "Ellos -Enel-Acciona- han hecho una expresión formal de que tienen la voluntad de que permanezca el equipo de dirección en su mayor medida posible". A su juicio, esto ha generado a nivel regional "una grandísima tranquilidad". Y señala que al revés de lo que se podría pensar, Endesa España con todo el ruido provocado por la OPA sobre su control y que lleva ya casi dos años sonando, no se ha detenido y ha seguido con sus planes. "Desde el primer momento supimos separar lo que era la operación de nuestros negocios del proceso de OPA's. No hemos tenido ni la más mínima limitación, hemos cumplido los planes estratégicos y eso lleva a que tengamos la compañía en su mejor momento". ¿Todo a la venta? Entre los inversionistas institucionales chilenos existe un temor y que se relaciona con la idea de Endesa Internacional de vender muchos de sus activos en Latinoamérica precisamente a Enersis, a precios que nadie sabe si serían los reales. Miranda responde que "no vamos a hacer nada de raro" y que la venta se producirá sólo si tiene sentido: "Esto es un tema que no se va a definir en el corto plazo. Hay que esperar a escuchar la opinión de los nuevos controladores". -¿Quién hará las valorizaciones para el traspaso de estas empresas a Enersis? "Para eso hay muchos bancos de negocios. Y al final como es entre partes relacionadas, iría al comité de dirección donde no está el accionista controlador", sostiene a modo de conclusión.

## **UNIVERSIDADES CHILENAS -ESPAÑA**

### **UNIVERSIDAD TÉCNICA F. SANTA MARÍA, FIRMÓ CONVENIOS CON PLANTELES ESPAÑOLES**

Tres nuevos acuerdos con importantes Universidades españolas firmó el rector de la Universidad Técnica Federico Santa María, José Rodríguez, durante su reciente visita al Viejo Continente, que también consideró un acuerdo con el CERN, el laboratorio de física de partículas más importante del mundo, en una ceremonia que fue encabezada por la Presidenta Michelle Bachelet. Los acuerdos son con las Universidades Politécnica de Madrid, de Vigo y de Sevilla, en España. Los acuerdos permitirán intercambio de docentes, investigadores, alumnos de pre y post grado y la realización de proyectos conjuntos, así como también en el área de la extensión y difusión cultural. Universidad de Sevilla, España: Suscrito con la vicerrectora de Relaciones Institucionales, Internacionales y Extensión Cultural, Marycruz Arcos, permitirá realizar intercambios en los campos de la docencia, la investigación y la cultura. Universidad de Vigo, España: El rector Alberto Gago Rodríguez, en nombre del plantel gallego, suscribió el acuerdo que promueve la cooperación y la colaboración para el desarrollo científico y tecnológico, procurando una aplicación práctica del conocimiento en provecho de la sociedad. Universidad Politécnica de Madrid, España: El vicerrector de Relaciones Internacionales, José Manuel Páez Borrallo, presidió la ceremonia de firma del convenio que involucra cooperación cultural y educativa, que establece el compromiso de intercambio de estudiantes y académicos y experiencias en los campos de la docencia, la investigación y la cultura en general, en áreas de mutuo interés. Ambos planteles fomentarán proyectos de investigación científica.

## **CEIM - PROMOMADRID**

### **ESPAÑA BUSCA INCREMENTAR COMERCIO CON CHILE**

Casi una treintena de empresas madrileñas acudieron a un encuentro empresarial que se celebró en Santiago de Chile con el objetivo de consolidar y reforzar la presencia de empresas españolas en este país. Este encuentro, promovido por la Confederación Empresarial de Madrid (CEIM) y PromoMadrid, pretende impulsar los proyectos de inversión y cooperación empresarial entre España y Chile a través de 27 empresas, en sectores como el medioambiente, las nuevas tecnologías y metalúrgico. El acto de apertura contó con la presencia de representantes de la Oficina Económica y Comercial en Chile, la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) y la Corporación Estatal de Fomento de la Producción (CORFO), quienes expondrán su visión sobre las oportunidades de inversión de la economía chilena tanto en la cooperación comercial como en el ámbito de las inversiones.

## **ECONOMÍA**

### **BANCO CENTRAL SUBE HASTA 6,25% SU PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO EN 2007**

Las nuevas proyecciones de crecimiento económico para 2007 apuntan a un rango entre 5,75 y 6,25%, en lugar del 5 a 6% que el Banco Central proyectaba en su informe de mayo. Para 2008, el Banco Central pronostica un crecimiento de entre 5 y 6%. El mayor incremento previsto para este año se apoya en el sostenido crecimiento del consumo privado, así como en la aceleración de la inversión en capital fijo en el segundo trimestre. La demanda interna crecería este año 7,9%, en lugar del 6,8% previsto en mayo (la formación bruta de capital fijo en 12,1% en lugar de 8%, y el consumo total 7,4% en lugar de 7%). El consumo privado crecerá sobre 7% apoyado en el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo, las favorables condiciones financieras y la fortaleza del mercado laboral. El informe considera positivas perspectivas de inversión para el resto del año, favorecidas por el agotamiento de las holguras de capacidad, la liquidez en las empresas y las condiciones financieras favorables.

### **SUBE EL SALDO COMERCIAL**

La proyección de superávit en la balanza comercial para 2007 subió a US\$ 24.900 millones, en comparación con los US\$ 22.213 millones estimados en mayo. Para las exportaciones, el informe prevé un monto de US\$ 67.100 millones, en lugar de los US\$ 58.116 millones previstos en mayo, y en las importaciones un monto de US\$ 42.200 millones en vez de los US\$ 35.903 estimados en el informe anterior. En estas proyecciones, el supuesto de precio del cobre para este año se ajusta al alza desde US\$ 2,90 en mayo a US\$ 3,10 la libra. También suben las estimaciones para 2008 desde US\$ 2,35 a US\$ 2,70 la libra de cobre. En el caso del precio del petróleo, la mayor demanda mundial y la mantención de una elevada prima por riesgo de abastecimiento llevaron a un alza en los pronósticos. En mayo, el Central pronosticó un precio de US\$ 62 el barril y ahora lo sube a US\$ 67. También sube su estimación para el 2008 desde US\$ 61 en mayo a US\$ 70 el barril en el IPoM de septiembre.

### **CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ALCANZA A 4,0% EN JULIO**

La economía nacional creció un 4,0% en julio pasado de acuerdo del Imacec entregado hoy por el Banco Central. La serie desestacionalizada disminuyó 0,6% respecto del mes precedente, mientras que la serie de tendencia de ciclo anota una expansión anual de 4,9%. La presencia de un día hábil menos en comparación con igual mes del año pasado influyó en la cifra conocida. Junto a ello también incidió en el indicador la caída en el valor agregado de la generación eléctrica y el desempeño de la actividad minera. Los expertos coincidieron en que son factores externos los que han empujado los precios, la inflación ha afectado directamente los bolsillos de los consumidores. Y prueba de ello será el alza que experimentará la Unidad de Fomento (UF) de más de 200 pesos en 30 días.

### **PROYECTAN QUE INFLACIÓN DE 3% ANUAL VOLVERÁ EN EL SEGUNDO SEMESTRE 2008**

En su Informe de Política Monetaria (IPoM) al Senado, el Consejo del Banco Central corrigió al alza tanto sus proyecciones de inflación como de crecimiento económico para 2007, y contrario a lo que habían anticipado algunos parlamentarios de la Concertación, en forma transversal los senadores coincidieron en expresar su reconocimiento al informe y a la labor realizada por el instituto emisor. Ante consultas de parlamentarios oficialistas, el presidente del Banco Central, Vittorio Corbo, enfatizó que al igual que otros bancos centrales en el mundo, la institución sí incorpora los efectos de la política monetaria en el desempleo y el crecimiento. Ello está dado en su horizonte de política, que es de dos años y que ante factores de oferta que presionan la inflación permite reaccionar en forma gradual y no subir la tasa de interés de política monetaria (TPM) en forma agresiva para llevar rápido de vuelta la inflación a 3% porque eso aumentaría el desempleo y provocaría una caída importante en el crecimiento. En su presentación, Corbo señaló que la trayectoria de la inflación está influida principalmente por factores externos y condiciones climáticas que afectaron a los alimentos, a lo que se suman aumentos en las tarifas eléctricas. "Estos shocks no representan necesariamente presiones inflacionarias ligadas a la evolución del ciclo económico en Chile", expresó. Agregó que el tipo de cambio real no muestra movimientos significativos. Estimó que el nivel actual de la TPM sigue proveyendo impulso a la economía y la política fiscal sigue contribuyendo a la estabilidad del país, dado el marco en que los ingresos transitorios son ahorrados. El crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) ha estado por sobre lo previsto ubicándose en torno a su valor de

tendencia de 5% similar al estimado por los expertos consultados por el Ministerio de Hacienda. Su estimación es que "en el escenario más probable, será necesario continuar aumentando la tasa de política monetaria (TPM) en los próximos meses para que la inflación proyectada en el horizonte de política se mantenga en 3%".

### **IPC DE AGOSTO AUMENTÓ UN 1,1%**

Con las mayores alzas en manos del grupo alimentación el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de agosto registró una variación de 1,1%. Durante este año la inflación acumula 5,0% y en doce meses, este índice se incrementó 4,7%. La cifra, explicó el informe del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), se explica por los incrementos en la alimentación (3,4%) y Vivienda (0,9%) Por el contrario las bajas se deben a los grupos Transporte (-0,2%) y Salud (-0,2%). Mientras el grupo Equipamiento de la Vivienda no observó variación en sus precios medios. El ministro de Hacienda, Andrés Velasco, se manifestó confiado en las medidas que tomará el Banco Central para controlar la inflación, luego que el organismo revisara su proyección al alza en este aspecto, desde 2,8% a 5,5%, para finalizar el 2007. "Chile es un país en que tenemos buenas instituciones para mantener la inflación bajo control y buenas políticas, los precios en el corto plazo han subido por factores que son por todos conocidos, han subido los alimentos tanto en Chile como en el extranjero, también los combustibles y si vemos las alzas del último mes, los alimentos y los combustibles reflejan muy buena parte", dijo el ministro. Apuntó que es necesario ahora "mantener la calma y seguir con las políticas correctas que hace mucho venimos aplicando y recordar también que todo lo que sube bien puede bajar", insistiendo que muchos precios altos están vinculados "al clima, a las heladas y a cosas que se van superando a medida que llega la primavera". Consultado si es recomendable restringir el consumo, sostuvo que "todos en Chile estamos por el comportamiento prudente, pero al mismo tiempo en una economía que crezca. Eso es lo que ha ocurrido en el último año y va a seguir ocurriendo". De esta manera que es una buena noticia la corrección de la proyección de crecimiento a un rango entre 5,75 y 6,25%, planteando que "es un buen resultado y calza perfectamente con las proyecciones que hicimos a principio de año".

### **HACIENDA: PRESUPUESTO 2008 SE ENFOCA A LOS CUATRO EJES DEL GOBIERNO**

"Los gobiernos serios no reinventan su agenda todos los días, sino que le plantean al país en el curso de la campaña, de una elección, una serie de tareas. Y después se dedican a cumplir esos compromisos", afirmó Andrés Velasco, tras reunirse con el presidente de la Cámara de Diputados, Patricio Walker. El proyecto de ley de presupuesto 2008 mantendrá un fuerte énfasis en los cuatro ejes que la Presidenta Michelle Bachelet ha definido como prioritarios para su gestión: educación, reforma previsional, innovación y emprendimiento y calidad de vida en la ciudad. Así lo precisó este lunes el ministro de Hacienda, Andrés Velasco, tras reunirse con el presidente de la Cámara de Diputados, Patricio Walker, quien le planteó la disposición de aprobar ese proyecto antes del 15 de noviembre. "Los gobiernos serios no reinventan su agenda todos los días, sino que le plantean al país en el curso de la campaña, de una elección, una serie de tareas. Y después se dedican a cumplir esos compromisos", dijo Velasco, destacando en el proyecto de ley de presupuesto 2008 los énfasis que la Presidenta Michelle Bachelet le planteó al país el 21 de mayo de 2006 y 2007 -educación, pensiones, calidad de vida en la ciudad, emprendimiento e innovación- van a ver ratificados. La autoridad destacó la reforma de pensiones "que vamos a financiar con este presupuesto" que esta tarde comienza a discutirse en el Senado. Añadió que también "vamos a poner más plata a los niños más vulnerables para mejorar la calidad de la educación que reciben. Y si sumamos los recursos de la subvención preferencial, el aumento de la subvención básica, lo que se dijo el 21 de mayo, son 650 millones de dólares". Otra área de prioridad será la innovación, en la idea que los recursos del impuesto específico a la minería y otros que van al Sistema Nacional de Innovación, "tengan un buen crecimiento, porque creemos que las buenas ideas las tienen los chilenos de todos los estratos sociales". Preciso que un gran énfasis del presupuesto va a ser la calidad del gasto, ya que "no tiene que ver con cuánto se gasta, sino con cómo se gasta". Para ello, confirmó que el compromiso de evaluar más de la mitad de los programas en el mandato de la Presidenta implica que a partir de 2008 el número de programas evaluados anualmente estará en torno a 35. "Les vamos a poner la lupa, los vamos a evaluar y aquellos que salgan bien crecerán como corresponde y aquellos que salgan mal serán modificados o incluso terminados", sostuvo. Sobre las conversaciones con parlamentarios y políticos en torno al Presupuesto, dijo que "ha habido un buen diálogo". Constató que los parlamentarios, especialmente los de la Concertación que integran las Comisiones de Hacienda, han planteado sus prioridades. "Siento un muy buen ambiente para este Presupuesto. Creo que vamos a tener oportunidad para un espléndido trabajo parlamentario y despacharlo dentro de los plazos que se han comprometido", concluyó Velasco.

## **CHILE - ESTADOS UNIDOS**

### **INTERCAMBIO CHILE EE.UU. AUMENTA 20% DURANTE EL PRIMER SEMESTRE**

El intercambio comercial entre Chile y Estados Unidos sumó 8.625 millones de dólares entre enero y junio de este año, lo que representa un aumento del 20 por ciento respecto a igual período de 2006, y un alza de 177 por ciento en comparación al primer semestre de 2003, antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC). De acuerdo a la Cámara Chileno Norteamericana de Comercio (AmCham), en el primer semestre de 2007, las exportaciones chilenas a Estados Unidos alcanzaron 4.454 millones de dólares, sin registrar variación en comparación con igual período del año pasado. Si se excluye el efecto porcentual de las exportaciones de cobre, el principal producto chileno, el aumento interanual habría sido del 15 por ciento, indicó AmCham. En tanto, las importaciones desde EE.UU. a Chile crecieron un 54 por ciento interanual, al llegar a 4.170 millones de dólares. Si se excluyen los aceites de petróleo, el aumento de las importaciones desde EE.UU. habría sido del 57 por ciento, agregó el organismo empresarial. Durante junio, EE.UU. representó el 26,07 por ciento de las importaciones totales de Chile y ocupó el primer lugar como país de origen de las compras chilenas en el exterior. En el segundo lugar se situó Suiza, con un 7,67 por ciento del total, y Brasil, con un 7,29 por ciento. En cuanto a las exportaciones chilenas, Estados Unidos ocupó el tercer lugar como principal destino, con una participación del 11,62 por ciento, después de Japón (12,10 por ciento) y China (16,53 por ciento).

## **CHILE - ASIA PACÍFICO**

### **CHILE ESTRECHA VÍNCULOS CON ASIA PACÍFICO**

Una intensa agenda cumplió la Presidenta Michelle Bachelet en su participación en la Cumbre de Líderes del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (Apec), realizada el fin de semana en Sydney, Australia. En tal marco, la Mandataria destacó el avance en las tratativas del tratado de libre comercio (TLC) con la nación oceánica, además de anunciar el inicio de las negociaciones para un pacto similar con Vietnam, pasos que se suman a la entrada en vigencia del convenio con Japón el lunes último. En cuanto al Foro, los Jefes de Estado han puesto gran atención a los cambios climáticos mundiales, materia que ocupó parte importante de las conversaciones. Para ello se acordó un borrador al respecto, declaración que se ha consignado como de "compromiso" para evitar que el problema sobre el calentamiento global siga creciendo. Otro de los aspectos contemplados en esta reunión ha sido la necesidad de reactivar la ronda de Doha, en la OMC, iniciativa que busca liberalizar el intercambio de bienes entre las naciones, terminando, entre otros aspectos, con los subsidios agrícolas que aplican las potencias del orbe.

## **ESCUELAS DE NEGOCIO**

### **ESCUELAS DE NEGOCIOS CHILENAS QUE LIDERAN EN EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN**

La Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo hizo un convenio con Babson College, de Estados Unidos, reconocida a nivel mundial por la enseñanza del emprendimiento. "Para la etapa que vive Chile, de mayor valor agregado, de diferenciación de producto y de innovación, la literatura y la experiencia mundial demuestran que los que hacen ese cambio son los emprendedores", argumenta el decano de la Facultad de Economía y Negocios (FEN) de la Universidad del Desarrollo, Cristián Larroulet. Desde entonces, la FEN tomó ese sello para todas sus actividades, y se transformó en una facultad centrada en el emprendimiento. Además, han desarrollado el área de investigación y extensión enfocándose en potenciar el emprendimiento: a través del centro de Emprendimiento e Innovación, sus investigadores hacen el Global Entrepreneurship Monitor para Chile junto con la Universidad Adolfo Ibáñez, que les permite hacer publicaciones en journals internacionales, seminarios, extensión, y publicación de libros. Pero lo más innovador está en la malla curricular del MBA, que, basado en el modelo del ciclo de negocios de Babson College, se enseña siguiendo el ciclo de vida de un emprendimiento, donde los alumnos aprenden las materias en función de la etapa de desarrollo de la empresa y no como tradicionalmente se hace, de acuerdo al grado de profundidad. Además, en el MBA la universidad se transforma en una incubadora de negocios: los alumnos deben crear un negocio y después la universidad se preocupa de ser una incubadora para que esos alumnos luego obtengan recursos a través de la Corfo, o de inversionistas ángeles privados, para desarrollar ese emprendimiento.

Este trabajo integral que hacen tanto en docencia como en extensión e investigación en el área de emprendimiento es la razón por la cual ellos creen que obtuvieron el primer lugar en el ranking de América Latina. Universidad Adolfo Ibáñez: Construyendo el ecosistema de la innovación "La única explicación por la que los llamados tigres asiáticos innovan más que nosotros es porque han logrado construir un ecosistema para innovar", explica Alfonso Gómez, decano de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, donde -asegura- la innovación es el sello que buscan potenciar, además de la dimensión de administración, la psicológica, legal y tecnológica. La UAI, que comenzó innovando en 1979 al contar con el primer MBA del país, hoy ocupa el primer lugar latinoamericano en innovación, y el segundo en emprendimiento, según la revista América Economía. A esto le agregan su meta de enseñarles a sus alumnos a enfrentarse a un mundo de negocios donde el cambio es la regla, y los profesionales deben estar preparados para adelantarse a los problemas. "Si debo enseñarte a tornear un trompo, hay una manera de hacerlo, pero ¿cómo enseñas a resolver algo que aún no se ha presentado? Ése es nuestro desafío", sostiene Gómez. Por eso, en la base de su programa de pregrado y postgrado es buscar la unión del mundo de los negocios con el de la tecnología, que permite crear valor, como se ha hecho, por ejemplo, en el marketing, a través de las técnicas que permiten anticipar las necesidades en la investigación de mercados. Además, preparan a un profesional para moverse en la economía global, con la comprensión de la innovación como fenómeno y con un énfasis en las personas. "Aunque parezca que la innovación tenga que ver con fierros y computadores, también tiene que ver con entender el que las personas de negocios son, en último término, líderes sociales", puntualiza Gómez.

## **SEGUROS**

### **CONSUMO DE SEGUROS EN CHILE EQUIVALE AL 3,3% DEL PIB**

Chile es país latinoamericano que consume la mayor cantidad de seguros. En 2006, el gasto de los chilenos en primas de seguro (de vida y generales) alcanzó el 3,3% del PIB, mientras que América Latina registró un consumo del 2,4% del PIB, según un estudio de Swiss Re. De este modo, el país se ubicó en el lugar N° 41 del mundo en el consumo de seguros, según el volumen total de negocios. Al considerar la categoría "América Latina y Caribe", es sólo superado por Trinidad y Tobago -número 17 del ranking, con un consumo de seguros de 7,6% el PIB de ese país- y por Jamaica en el lugar 30 de la tabla mundial, donde el volumen total de seguros alcanzó el 4,8% del PIB el año pasado. Si bien Chile destaca por sobre sus vecinos, está lejos de alcanzar a los países desarrollados. Por ejemplo en Inglaterra, líder mundial en la demanda de seguros, el volumen de éstos alcanzó en 2006 el 16,5% del PIB, lo cual duplica el consumo total registrado en Europa que fue de 8,3% del PIB continental. Para el gerente general de Marsh Corredores de Seguros, Jaime Searle, la razón por la que Chile tiene el mayor consumo de seguros de América Latina y una demanda de estos productos inferior a la de las naciones industrializadas, se debe al grado de desarrollo de cada país. "Hay una relación bien directa con el ingreso de las personas", afirma. El ejecutivo dice que al crecer la oferta de créditos -de consumo, automotrices e hipotecarios- aumenta la cantidad de seguros aparejados a éstos.

## **VENDING**

### **VENDOMÁTICA: LOS PRECURSORES DEL NEGOCIO DEL VENDING EN CHILE**

Transformar el café en un punto de encuentro es la filosofía de Vendomática, que hace más de 28 años instaló el vending -o venta a través de máquinas- en nuestro país. La idea original fue de Raúl Marckman, quien lo descubrió mientras estudiaba un magíster en negocios en la Universidad de Georgetown, en los años 70, y lo trajo a Chile. Con un préstamo de 70 mil dólares, invirtió en 20 máquinas y formó una empresa en 1979. De a poco se fueron instalando máquinas en empresas, clínicas, colegios, institutos y universidades. Actualmente, ya cuentan con 6 mil. Al comienzo se toparon con dificultades culturales como, por ejemplo, que los chilenos sentían miedo al ridículo al utilizarlas. Pero una vez superadas estas primeras trabas, en los años 90 partieron a regiones: primero a Concepción, luego a las regiones V y VI, y el año pasado también a Antofagasta. En cambio, la carrera por la internacionalización fue corta: estuvieron en Perú un tiempo, pero a fines de los 90 vendieron su participación para centrarse en la competencia que nacía en Chile. De la máquina que sólo vendía café pasaron -durante esta década- a otras bebidas calientes, como café en grano, té y capuchinos. También los cafés con vainilla y toffee que venden hoy. Además agregaron gaseosas y snacks. Ahora están introduciendo nuevas variedades de café, con canela y amaretto. En 2003 se fusionaron con la competencia, Kaffa, y aumentaron su facturación entre 40 y 50%. Mientras el año pasado facturaron \$7.800 millones, este año esperan que la cifra ascienda un 15%, a \$8.900 millones. Actualmente tienen una participación de mercado de

55%, considerando todo tipo de vending, ya que sólo en snack y café tienen el 80%. Su primer gran golpe lo dieron al introducir al mercado una tarjeta con banda magnética, hace 10 años, que permitió generar convenios con empresas para ofrecer ese servicio gratuito a sus empleados. A ésta le introdujeron un chip en los años 2000, la llamaron Vendocard, y hoy está presente en cerca de mil empresas, dice el gerente general, Gabriel Abramovicz. Pero su último acierto es la Vendomática Express: una máquina más pequeña, que sólo vende café y que se instala en empresas que no pueden contar con una máquina tradicional, por no tener la masa crítica para contratarla. Además, no se necesita de un técnico que le haga mantenimiento constante. Esto permitió expandirlas rápidamente por todo el país y hoy cuentan con 1.500 de Arica a Punta Arenas. "Con la moda del café, hay empresas que usan esta máquina para dar servicio a sus clientes, y así generar una instancia distinta, sin la necesidad de estar separados por una mesa, y lograr la conversación que estás buscando", dice Abramovicz.

## **INMOBILIARIO**

### **VIZCAYA BUSCA CONSOLIDARSE EN SECTOR ALTO**

La inmobiliaria Vizcaya se ha desarrollado principalmente en Las Condes, Vitacura y Lo Barnechea. Ahora, según el gerente general y socio, Rodrigo Gana, la empresa está buscando terrenos en el sector de La Reina, "aunque no es tan fácil porque hay terrenos que tienen mucha pendiente y también está el tema de inundaciones por el canal, pero estamos buscando". La empresa, partió en 2002 con la sociedad que formaron Juan Eduardo Errázuriz (Sigdo Koppers), Vicente Aresti (Holding Tucafel) y Rodrigo Gana; después, se unió Alberto Hurtado (Embotelladora Andina). La idea de los socios, quienes participan en otro tipo de empresas, era entrar al negocio inmobiliario, aunque de forma pasiva. "Ellos son inversionistas y yo administro el negocio", explicó su gerente. La empresa, que actualmente está desarrollando siete proyectos (cuatro de casas y tres de departamentos), ha tenido siempre buenos resultados, según explicó Gana, manteniendo un promedio UF130 mil o UF150 mil de ingresos mensuales, en total UF1,5 millón anual. Según Rodrigo Gana, el sello distintivo de la empresa es la arquitectura y para eso "trabajamos con el arquitecto Gonzalo Mardones (MIM, embajada de Chile en Berlín). Es un profesional que es más caro de construir porque tiene más arquitectura, también es una apuesta más arriesgada porque el producto es más caro, más sofisticado, pero hay gente que cree en este tipo de trabajo". Para el futuro, además de comprar terrenos en La Reina, Vizcaya seguirá construyendo. Además seguirán desarrollando sus proyectos en Vitacura y Las Condes, donde están en algo más masivo, "Tenemos proyectos desarrollando en ambas comunas y son DFL2", destacó.

## **INFRAESTRUCTURAS**

### **FONDOS DE INFRAESTRUCTURA MIRAN CON ATENCIÓN A CHILE**

Las ventas de Esva, Essbio y Aguas Nuevo Sur Maule a Ontario Teacher's Pension Plan (OTPP) podrían ser sólo "la punta del iceberg" de un desembarco mucho mayor de fondos de inversión en infraestructura en el país. Este sector de la economía chilena acapara un gran interés de inversionistas internacionales, sobre todo de aquellos fondos que manejan activos previsionales y que no exigen retornos tan explosivos, sino negocios seguros y rentables en el largo plazo. Y, en ese contexto, Chile es visto como la puerta de entrada a la región. "Los fondos de inversión de infraestructura son un fenómeno nuevo en el mundo. Buscan retornos bajos pero estables, con crecimientos moderados pero predecibles. (...) A diferencia de los fondos de private equity tradicionales que buscan salir en lapsos de 3 a 7 años, estos son inversionistas de largo plazo y muchas veces dispuestos a tener el control de las compañías, confiando en el management local", explica el consultor de Bitran y Asociados, Gabriel Bitran. El experto añade que sus sectores de interés son el eléctrico -incluida la generación en caso que se trate de proyectos ligados a contratos de largo plazo-, el sanitario, las concesiones de carreteras, portuarias y aeroportuarias. OTTP no es el primer fondo canadiense en ingresar a Chile. Hace algún tiempo, a la propiedad de Transelec llegaron dos "titanes": Canada Pension Plan Investment Board y Public Service Pension Investment Board, este último ligado a los empleados fiscales del país norteamericano.

## **ENERGÍA**

## LA ESPERANZA DEL "GRISÚ" PONE A ARAUCO EN LA MIRA DE GENERADORAS

La Región del Biobío cuenta con la mayor capacidad instalada de generación hidroeléctrica de Chile. Este título podría ser traspasado a Aisén si se concretan los complejos que hoy están en etapa de diseño. Pese a la crisis energética, el carbón dejó de ser rentable y el cierre de las minas de Lota y Arauco aparece como irreversible. Sin embargo, la esperanza está hoy puesta en el gas "grisú", tan temido por los mineros debido a las explosiones y muertes que causaba. En la actualidad un consorcio norteamericano, Layne Energía Chile, que representa el ex ministro Jaime Ravinet de la Fuente, se encuentra preparando las prospecciones para encontrar este gas de carbón en la Provincia de Arauco, en un proyecto que invertirá 7 millones de dólares en los próximos años. Los trabajos que se iniciarán en los próximos meses consideran elaboración de mapas geológicos, perforación de 10 pozos preliminares, obtención de muestras que serán enviadas a laboratorios de EE.UU., que permitan determinar la existencia de gas. De tener éxito, se construirían los pozos y un sistema de gasoductos para su distribución. De resultar abundante podría reemplazar el actual gas natural proveniente de Argentina en el Gran Concepción para consumo domiciliario y comercial, y también podría ser utilizado a nivel industrial e incluso en generación eléctrica. Lamentablemente para los apremios actuales, se trata de un proyecto de mediano y largo plazo, que sólo podría rendir frutos a fines de la década.

## TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

### SERVICIOS PROFESIONALES TI ASCENDIERON A MÁS DE US\$ 592 MILLONES EL 2006

De acuerdo al último estudio de IDC Chile IT Services Tracker 2006, el mercado de servicios TI a nivel local ascendió a US\$592 millones de dólares durante el año pasado. La cifra representa un crecimiento cercano al 8% en comparación al período anterior. IDC divide el mercado de Servicios de TI en doce grandes áreas. La principal es Information Systems Outsourcing que registró una inversión total de US\$137 millones de dólares, seguido por el mercado de Systems Integration con un total de US\$89 millones de dólares y en tercer lugar Software Deploy and Support con US\$63 millones de dólares. En cuanto al sector vertical de Servicios, el financiero tuvo la mayor inversión con 19%, luego telecomunicaciones con 18% y Comercio con 17%. Además, por segundo año consecutivo, las empresas grandes (de más de 500 empleados) mantuvieron el liderazgo, representando el 72% del mercado de Servicios de TI. Carina Löbel, Senior Analyst Software & IT Services de IDC Chile anunció que para el año 2011 se pronostica que el sector de Systems Integration será el de mayor crecimiento con 20.71%, seguido por el mercado funcional de Software as a Service con 15.80%.

### COMPUTADOR ESCUCHA MAPUDUNGUN Y LO TRADUCE

¿Transformar la voz en texto? Eso es precisamente lo que hace un piloto de programa de reconocimiento de voz que traduce la vocalización mapuche a texto en español. Basta pronunciar una palabra en la lengua de Lautaro para que el computador, previo entrenamiento, la convierta en escritura del idioma de Cervantes. Por ejemplo, si el usuario dice "Wangulen", el computador escribe "estrella"; "Kawell", "caballo"; "Pichi", "pequeño" o "Rayen", "flor". Por ahora sólo traduce palabras sueltas, no oraciones. El estudiante de ingeniería civil de la Universidad de La Frontera, David Cuminao (27), el ingeniero especialista en procesamiento digital del habla Roberto Carrillo Aguilar, el lingüista Rosendo Husica Melinao y los alumnos de ingeniería civil Julio César Ávila y Yerko Reyes Caamaño lograron el proceso. Explora-Conicyt los alentó. Quisieron lograr un traductor Mapudungun-Castellano. Esta tecnología de procesamiento lingüístico también puede extenderse a otras lenguas, como el kunza, el rapanui, el quechua y el aimara. El piloto incluye hasta ahora 125 palabras mapuches -del dialecto nguliche-, de un total de 10 mil del Mapudungun. David Cuminao, quien hizo su tesis sobre una base de datos para ese dialecto, explica que el prototipo requirió la participación de seis estudiantes que debieron grabar 10 veces cada una de las 125 palabras para entrenar al computador. El software sólo reconoce y traduce el habla de los "locutores" previamente grabados. Si para las primeras 125 palabras, pronunciadas por seis estudiantes, se necesitaron 7.500 registros de voz, para completar las 10 mil y con igual número de "locutores" hacen falta nada menos que 600 mil registros. Podría demorar un par de años, pero Cuminao lo hará, si existe apoyo financiero. El programa empleó el alfabeto Azumcheffe, reconocido por la Comisión Nacional de Desarrollo Indígena (Conadi), que une los alfabetos Unificado y Raguileo, el mismo utilizado por Microsoft para la versión de Windows en Mapudungun. Las voces indígenas grabadas corresponden a estudiantes del liceo Aníbal Pinto (Temuco), Complejo Educacional Maquehue (Padre Las Casas) y del Internado Amul-kewün (Nueva Imperial). El director alterno del proyecto, Roberto Carrillo Aguilar, quien paradójicamente es sordo, sostiene que el ideal siempre ha sido convertir la voz en texto. Él lo hace con la lengua española en su asignatura de procesamiento digital del habla. "Lo atractivo es probarlo con otras lenguas. Y el Mapudungun se caracteriza por su dificultad lingüística". Si esa lengua resiste el procesamiento digital se habría

encontrado otra forma para que los niños y jóvenes pudieran aprenderla y mantener su cultura.

## **PUERTOS**

### **TERMINAL INTERNACIONAL**

San Vicente Terminal Internacional (Svti), operador del Puerto de San Vicente desde 2000, logró este año un hito histórico al prolongar anticipadamente la concesión que tenía hasta 2014, en 15 años más. Podrá no sólo recuperar sino también asentar inversiones, como las necesarias para el proyecto de ampliación de sitios, el que considera inversiones de entre 50 y 90 millones de dólares, y que se ejecutará en tres años. Aquí, entre 2000 y 2006 las inversiones han sido de sobre 97 millones de dólares, de los que 53 millones estuvieron dirigidos al pago de la concesión. La transferencia, que en 2006 fue de 4 mil 416 mil 329 toneladas, aumenta mes a mes, y demostró que está realizando proyectos que permiten superar la capacidad de 5,8 millones de toneladas/año, para extender la concesión. La tecnología de punta y equipamiento que ha introducido Svti no ha disminuido mano de obra empleada sino al contrario, requiriendo, además, operarios calificados, afirma la gerencia. Actualmente emplea en forma permanente a 600 personas y 250 eventuales. Cuando empezó su ejercicio lo hizo con 128 empleados. El puerto tiene, teóricamente, tres sitios, pero suelen operar cuatro barcos. Por eso, el proyecto apunta, en lo central, a poder atender barcos más grandes, como son los actuales; el cómo lo decidirá la información que obtengan las sondas bajo tierra y mar. Siempre aprovechará sus muelles costeros que le permiten trabajar prácticamente todo el año.

## **TRANSPORTE**

### **LAN AUMENTA 20,9% TRANSPORTE DE PASAJEROS**

El tráfico total de pasajeros de Lan durante agosto aumentó 20,9%, en relación al mismo mes del año pasado. El tráfico internacional aumentó 24,7%, producto del aumento en la operación de las rutas hacia Estados Unidos, Europa y el Caribe, lo que fue compensado parcialmente por una reducción de oferta hacia el Pacífico Sur. También subieron los vuelos a Argentina y Perú. En tanto el tráfico nacional también se elevó en 31,8%, situación que, según el gerente general de pasajeros de Lan, Armando Valdivieso, se debe a la rebaja del 30% en los precios que planteó la empresa.

## **BICICLETAS**

### **EL REY DE LAS BICICLETAS**

Más de 50 años vendiendo este tipo de medio de transporte le han dado el título inmutable de "El rey de las bicicletas" a Juan Mena Hurtado. Más de 1.200 bicicletas en su tienda de San Diego 615, dan cuenta del mix que le otorgaron tal título. Bicicletas con motor eléctrico, a combustión, bicimotos y mosquito, son algunas de las que se comercializan en esta tradicional tienda céntrica. "Tengo un surtido muy amplio, más de 80 ó 100 modelos", afirmó el empresario. Sin embargo la preferida, afirmó, "continúa siendo la montañesa de 18 velocidades". Juan Mena creó "El rey de las bicicletas" el 4 de junio de 1973, prácticamente sin un capital inicial. "Yo partí con la ayuda de Edmundo Echeverría Reyes, mi suegro, y con mucha fe", afirmó. Si bien sus inicios fueron bastante restringidos, hoy está planificando ampliar su tienda a 1.500 cuadrados para exhibir bicicletas. "Es uno de los locales más grandes de este tipo que hay en Chile. Asimismo, en términos de ventas, Mena espera cerrar el año "con unos \$600 millones, aproximadamente", que podrían verse incrementados con la ampliación del local y con la incorporación de nuevos productos al mix actual. En la actualidad distribuye 4 marcas de bicicletas, además de la propia, llamada "Juanito Mena". Le fábrica además las bicicletas institucionales a Correos de Chile, Telepizza y empresas de giro postal. Agregó que en triciclos de reparto factura \$140 millones anuales. Asimismo, hace 15

años, luego del nacimiento del menor de sus hijos, que padece de Síndrome de Down, ha ampliado su rubro a las sillas de ruedas eléctricas. "Estamos desarrollando un modelo propio que va a ser mucho más económico. Va a estar listo de aquí a 15 días y va a costar \$300 mil", anunció. Además, hace de estos vehículos a medida y por pedido, para todas las necesidades y gustos. "Es que cuando a uno le toca se empieza a preocupar", comentó.

## **TURISMO**

### **LOGDE FLOTANTE EN AYSÉN**

Las Guaitecas Travesía Lodge, el primer lodge flotante de Aysén es un proyecto de la inmobiliaria Prodal perteneciente a los Wescott, familia de empresarios que lleva más de 20 años navegando la zona y que con base en una hacienda de 6 mil hectáreas en Quitralko en la comuna de Aysén, pretende abrir la zona del litoral de Aysén al turismo de intereses especiales, específicamente la pesca con mosca. Según afirma su socio y gestor Robin Wescott, el objetivo consiste en generar un complejo turístico de pesca con mosca de características innovadoras, rápido acceso y con tecnología de punta, dirigido especialmente al turista aventurero. En palabras del director regional de CORFO, Juan Carlos San Martín "las Guaitecas Travesía Lodge es uno de los proyectos que responde a la decisión del gobierno de la Presidenta Bachelet por desarrollar el turismo de intereses especiales en la zona, objetivo que a través de Corfo y otras instituciones pretendemos concretar, dadas las características de desarrollo sustentable que deben necesariamente desarrollarse en Aysén. Por otra parte, destaca su carácter innovador, pues si bien se ha desarrollado esta modalidad del lodge flotante en lagos de otras zonas, el litoral amplía el horizonte y abre numerosas alternativas de navegación", precisó. De esta forma y además de la construcción de una pista de aterrizaje, muelles y senderos para caminatas o cabalgatas, esta iniciativa familiar materializa la construcción de una embarcación que operará como lodge flotante para 8 pasajeros, infraestructura pensada para la expedición a otros lagos y ríos de la zona, que paralelamente responde de manera óptima a los elevados estándares de calidad exigidos por el público objetivo de este producto. A esto se suma el contar con una hacienda característicamente ganadera lo que asegura un acercamiento a la cultura local. De acuerdo a Wescott el factor diferenciador e innovador de este proyecto consiste en la amplia oferta de navegación. "Si bien Quitralko cuenta con un río muy bueno para la práctica de la pesca, nuestros clientes tendrán la posibilidad de desplazarse a otros cursos de agua y lagos, ya que la idea es ofrecer al turista varios circuitos con distintas alternativas según el tiempo del cual disponga", asegura. Por otra parte, la llegada de los turistas está pensada en avión desde el aeropuerto de Balmaceda o bien desde Aysén a bordo de la embarcación, ruta que es definida con anticipación por el cliente. Con capacidad para 8 pasajeros, la embarcación mide 17 metros y fue construida ocupando técnicas locales, distintos tipos de madera entre las que destaca el Ciprés de las Guaitecas, utilizando tecnología de punta para la navegación y logrando ofrecer óptimas comodidades: cuenta con calefacción, agua caliente, teléfonos satelitales y buenas embarcaciones secundarias como los son los zodiak con motores. "La razón de construir nuestra embarcación de madera, en astilleros del sur de Chile, precisamente en Dalcahue, y con carpinteros de rivera responde a la necesidad e interés por incorporar la cultura de este fin de mundo a nuestro proyecto. Creemos que es un elemento de gran valor permitir en esta experiencia un acercamiento a la cultura local, considerando desde lo culinario a formas de habitar esta apartada zona del mundo colonizada por gente muy especial", afirma Wescott. Con instrumentos CORFO la empresa ha podido adquirir diversas maquinarias y construir la pista de aterrizaje que cumplirá con permitir un rápido acceso al lugar, mientras tanto se encuentran postulando a otros instrumentos para el desarrollo del producto final. Por su parte, la innovadora infraestructura permite ampliar la oferta en el rubro del turismo de intereses especiales, convirtiéndose en un aporte para el crecimiento de la Patagonia chilena en dicha área económica. Para Wescott el apoyo de CORFO ha sido un gran soporte para dar vida a este proyecto, no sólo en lo que a números se refiere sino que además como guía y orientador. Por otra parte destaca la labor de la Institución en el desarrollo del turismo, "creo que viene al caso mencionar por ejemplo el trabajo que se está realizando en la zona para desarrollar el turismo de navegación, y valoro la existencia de una institución de peso que coincida con el concepto de abrir y orientar la zona al turismo como forma sustentable para permitir que esta Región crezca", finaliza el empresario. Según San Martín, "por un lado, esta iniciativa se enmarca en el eje estratégico de desarrollo

productivo de la Región de Aysén, y por otro calza con el programa prospectivo y comercial del turismo náutico en la Patagonia desarrollado por CORFO, lo que potencia su relevancia y nuestro interés en su concreción", manifestó.

## **GASTRONOMÍA PATAGÓNICA**

### **LA COCINA PATAGÓNICA, SABROSA REALIDAD**

La cocina patagónica, recién formulándose como un cuerpo coherente, pero ya auspiciosa en sus resultados y desarrollo, es una nueva realidad que apunta al rescate de la cocina chilena. Una prueba de ello es el Festival Gastronómico de la Patagonia, en el Restaurante Vichuquén del Hotel Galerías, en pleno centro de Santiago, que estuvo abierta al público hace unos días. ¿Hay platos que puedan reputarse patagónicos? Nos parece que categóricamente sí. Más allá de productos que se encuentran en la región austral en forma privilegiada y hasta en exclusiva, como el cordero y la centolla, sus productos estrella una empanadita frita de centolla o de cordero, de excelente calidad son algo nunca visto en otras regiones del país. Lo mismo rige para platos como la alianza de salmón y centolla, el flan de maíz con pino de cordero gratinado con queso de oveja, el carpaccio de cordero y centolla y la particular finura del tártaro de centolla austral y palta, en tres capas. No dejan de agrandar y mostrar un claro perfil diferente los rollitos de congrio con centolla sobre verduras y almejititas, el estofado de cordero con verduras y el filete de res envuelto en jamón de cordero y carne de ovino de la Tierra del Fuego. Una crême brûlée de calafate o ruibarbo, y un cheese cake de calafate usando técnicas francesas o internacionales de muy buena manera, pero con productos emblemáticos de la zona magallánica, completan como postres, una paleta muy amplia y satisfactoria de platos de alta calidad de ejecución, que ya existe en restaurantes y hoteles de Punta Arenas, Puerto Natales o Torres del Paine. La iniciativa tuvo varios puntos dignos de aplauso. Lo primero es que este Festival Gastronómico de la Patagonia es de muy buena calidad y originalidad. Lo segundo, fue una fructífera iniciativa del llamado Programa Territorial Integrado de Corfo Magallanes, en alianza con el Hotel Galerías, y tercero, que la muestra exhibió frutos concretos del trabajo que se está haciendo para formar cocineros de la Patagonia y darle un corpus coherente e identificable a su cocina, como señaló la gerenta del PTI Turismo Magallanes, Paola Milosevic. La iniciativa mereció aplausos.

## **SECTOR AGROALIMENTARIO**

### **LOS DESAFÍOS DE LOS ALIMENTOS FUNCIONALES EN CHILE**

¿Usted es de los que pela la manzana para comerla? Si es así, está renunciando a entre el 30% y 50% de los antioxidantes que contiene esa fruta. Depende de la variedad, pero investigaciones demuestran que la cáscara tiene cuatro veces más cantidad de antioxidantes que la pulpa. Y eso se pasa con la mayoría de las frutas. Por eso investigadores como Hernán Speisky, jefe del Departamento de Antioxidantes del Instituto de Nutrición y Tecnología de los Alimentos (Inta), buscan la forma de producir extractos de frutas que contengan las propiedades nutraceuticas de la corteza de la manzana. En esto de los alimentos funcionales o nutraceuticos se vive una verdadera carrera. Los consumidores de los países industrializados están cada vez más preocupados de su salud y la calidad de vida. Por ello buscan que la alimentación, a través de los productos, los ayude a prevenir enfermedades derivadas de la vida moderna. Y las empresas tratan de ponerse a tono con esa demanda e intentan generar los alimentos que respondan a ella. Chile tiene ventajas que puede utilizar mejor para desarrollar esta clase de alimentos. Sin embargo, no ha avanzado con la suficiente rapidez para aprovecharlas. Algunas empresas están exportando frutas y hortalizas, frescas y procesadas, con altos contenidos nutraceuticos y antioxidantes, que entregan mejores precios. Un ejemplo es la empresa Biofrut, que exporta a Japón concentrados de jugo de perejil, cilantro, apio, ajo, alcachofa, brócoli, coliflor, berro, cardo, zanahoria y espinaca, entre otros, cuyas características son sus propiedades funcionales. La empresa, en conjunto con investigadores de Inia la Platina, ganó un concurso de Corfo por \$320 millones para adquirir tecnología con la que pueden chequear la calidad y cantidad de éstos compuestos de los cultivos de hortalizas. Eso les permite vender con mayor valor agregado. "La idea surge como una necesidad de agregar valor a la agricultura chilena combinando este parámetro con la aseveración de Hipócrates que dijo: 'Mi mejor medicina son los alimentos'. Los nutraceuticos son el mejor argumento de venta para acceder a nuevos consumidores de países emergentes", señala David Carré, gerente general de Biofrut. En el país poco a poco se investiga qué y dónde se dan los mejores productos con nutraceuticos. Los tomates están entregando importante información. Aconcagua Foods e Inia La Platina se aliaron para investigar el contenido de licopeno, un poderoso antioxidante, en estos frutos de distintas partes del país. "Ya no es sólo mandar pasta

de buena calidad y buen color, también que tenga más licopeno. Los japoneses imponen a sus importaciones un mínimo", afirma Gabriel Saavedra, ingeniero agrónomo de Inia La Platina. Los resultados del estudio fueron concluyentes. El mejor lugar para obtener pastas de tomate premium - que se exportan a Japón- es la Región Metropolitana y el norte de la VI Región, más que en la VII que es donde se concentran los cultivos. También descubrieron que el contenido era mayor si la siembra y cosecha son más tempranas (octubre y febrero), por el efecto de la luz sobre las plantas. A partir de ahí otras empresas productoras y exportadoras entendieron las claves y ahora cultivan más al norte y más temprano. Los planes son seguir estudiando el potencial de variadas hortalizas según su color, ya que es posible encontrar suelos más aptos para obtener mayores concentraciones de nutraceuticos. "Sabemos por literatura que la zanahoria, el brócoli y coliflor dan muy buen color en la Araucanía. Ahora vamos a comprobar si ese color va ligado a concentraciones de carotenos. Para eso ensayarán con nuevas variedades, en diferentes épocas de siembra, para determinar si esa zona produce mejores zanahorias para este fin industrial", adelanta Saavedra.

## **EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS**

Las exportaciones de frutas y hortalizas congeladas se aprestan este año a batir un nuevo récord en ventas, a juzgar por el comportamiento mostrado durante los primeros 7 meses de la actual temporada. En ese período, los retornos crecieron 20%, y si se mantiene la tendencia el resto del año podría significar retornos por 220 millones de dólares. Una nueva marca histórica para el rubro. Los congelados han sido una actividad en franca expansión en los últimos 10 años. En ese lapso, el valor de las exportaciones creció desde US\$ 63 millones a los US\$ 183 millones. En 2003 por primera vez pasó los US\$ 100 millones en retornos y en 2007 se batirán los US\$ 200 millones. En consecuencia, lejos de desacelerarse, el rubro muestra una pujante aceleración. Las exportaciones se dividen en frutas, que representaron en 2006 ventas por US\$ 145 millones (79%), y hortalizas, con US\$ 38 millones (21%). El principal producto de exportación es la frambuesa. En 2006, representó el 37% del total de las ventas y en lo que va corrido de este año esta fruta no ha experimentado cambios respecto del nivel registrado en el período anterior. A julio alcanzaba retornos por US\$ 55 millones. La frutilla se ubica en segundo lugar del ranking. Durante 2007, el aumento en los retornos ha sido de 53 por ciento, con un incremento de tan sólo 22 por ciento en los volúmenes embarcados. Malos resultados en las cosechas del hemisferio norte permitieron un incremento en los precios internacionales. El destino principal de los envíos de frutilla congelada de Chile es Estados Unidos, país que ha absorbido en el presente año cerca del 50 por ciento de los despachos. En tercer lugar destacan las exportaciones de moras. En 2007 dicho producto anota una expansión de 59 por ciento en los retornos, con lo cual está desplazando en importancia a las frutillas. A julio acumulaba ventas por US\$ 31 millones superando largamente los retornos logrados durante todo el año 2006, que fueron de US\$ 20 millones. Los embarques actuales totalizaban 18 mil toneladas, los que se dirigen principalmente a Estados Unidos y países de la Unión Europea. El desarrollo de plantaciones de esta especie ha posibilitado en gran parte el incremento de la oferta nacional. Otro grupo interesante de productos que viene creciendo consistentemente son las hortalizas congeladas. En 2006, Chile logró exportaciones por US\$ 38 millones, lo que duplica dicho valor en 5 años. Durante 2007 la expansión es de 6 por ciento, tasa relativamente menor que la registrada en períodos anteriores, seguramente por las difíciles condiciones climáticas que han imperado este año. Las principales especies y productos exportados son espárragos, maíz, pimentón y mezclas de hortalizas.

## **GRANDES PROYECTOS PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES**

Tras siete años de operaciones, las cuentas se tornan positivas para Luxcamp. Este será el primero con cifras azules; posee la certificación Haccp; es proveedora de importantes firmas de alimentos procesados, como Garden House; está en todos los Jumbo y tiene posibilidades de exportar a Luxemburgo este año. Luxcamp nació al alero de la Fundación Luxemburgo y está formada por tres sociedades agrícolas de las comunas de Romeral y Teno. Dispone de 10 hectáreas y tiene unas seis en producción con hierbas como manzanilla, albahaca, cedrón o salvia, las que salen al mercado en sachet, con hojas y flores enteras. En sus inicios, a pesar de contar con una buena producción, les costaba mantenerse en los grandes mercados, por ser muy pequeños. Nació la idea de contar con un centro de negocios propio en Curicó y surgió Delicatessen. Ahí, además de vender las hierbas, ofrecen aceite de oliva, propóleo, manjar y yogur natural, todos producidos por campesinos de la zona. Y practican el comercio justo: a quienes venden sus productos en el local no se les cobra por derecho a góndola o pérdidas, como sí se hace en las grandes cadenas comerciales. Todo comenzó cuando a principios de los 90, el ministro de Relaciones Exteriores de Luxemburgo visitó Chile y se reunió con la colonia del país, de

no más de 5 personas. Entre ellas estaba el padre Luis Letsch, quien le presentó el proyecto de aldeas rurales en la provincia de Curicó. La idea era buscar cómo asegurarles a los campesinos un buen pasar para evitar que se fueran a la ciudad. Claro que al poco tiempo, cuenta Germán Gallegos, actual secretario ejecutivo de la Fundación y gerente de Luxcamp, afirma que en lo comercial pretenden seguir creciendo y consolidarse en el nicho del comercio justo. Este último tema es algo que quieren convertir en su valor agregado. Por ello están en conversaciones para que el Gobierno cree una red de esta forma de comercio en el país. "Si se empezara a crear la pequeña boutique o el supermercado del pequeño productor, los grandes empresarios empezarían a tener miedo, ¿no?", dice Gallegos. María Gallardo había dedicado toda su vida a la lechería. En Chiloé las tecnologías y maquinarias son escasas para la ordeña, por lo que tenía que hacerlo todo a mano, lo que al final le pasó la cuenta y el médico le aconsejó que lo dejara. Así comenzó a indagar en rubros de menor esfuerzo físico y se encontró con las flores. Hoy tiene 5 invernaderos en su terreno, en los que produce liliun y tulipanes, además de algunas frutillas y hortalizas, como lechuga, espinaca o cilantro. Como ella hay otras nueve mujeres que han levantado invernaderos y sembrado flores en los patios de sus casas en la zona de Tentén, a unos 2 kilómetros de Castro, en Chiloé. Para comercializarlas se agruparon y formaron Hortiflor. Instalaron un invernadero demostrativo, donde venden algo de su producción, pero el fuerte es el que además vende cada una por su lado. El año pasado sólo por la venta de liliun, María Gallardo obtuvo más 400 mil pesos. Para armar todo este proyecto reciben el apoyo de Fundación Kolping, entre otras instituciones como Indap Prodemu. Kolping, más que un aporte monetario, hace un trabajo integral que abarca desde la capacitación hasta el desarrollo personal.

## **SECTOR VITIVINÍCOLA**

### **EN CHILOÉ PRODUCIRÁN LOS VINOS MÁS AUTRALES DE SUDAMÉRICA**

Desde que era estudiante de agronomía en la Pontificia Universidad Católica que soñó con impulsar un proyecto de turismo rural en el fundo familiar que administra junto a su padre en la Isla de Chiloé. Para eso, Juan Ignacio Fogliatti, hoy gerente general del Fundo Lechagua, tuvo que investigar, aprender y recibir órdenes de sus antiguos empleadores antes de lanzarse de lleno al trabajo independiente y poner en marcha este innovador proyecto en el sur de Chile. Innovador porque, tras los respectivos estudios de utilidad de suelo y ordenamiento territorial, distribuyó la superficie del Fundo Lechagua -500 hectáreas, de las cuales 300 son de bosque nativo- para cultivo y ganadería y dejó una porción estratégica de cinco hectáreas para lo que será la viña más austral de Sudamérica. "Nuestro clima en el valle de Lechagua es similar a los del sur de Nueva Zelanda, donde se producen excelentes vinos blancos y espumantes. Nuestra apuesta es producir alrededor de 40.000 botellas al año", señala Fogliatti. La idea inicial es producir las variedades chenin y gewürztraminer, riesling, pinot blanc, pinot noir y sauvignon blanc para el mercado local y turístico -principalmente hoteles y restaurantes de la zona- y más adelante exportar a clientes específicos. Paralelamente, junto con otros agricultores de Chiloé, ya se encuentra trabajando en una masa ganadera de carnes exóticas, con especies de alto valor, como el ciervo gamo y el jabalí. "En ciervos gamos queremos llegar a las 300 madres en 2010 y a 400 madres de jabalí en el fundo, más igual cantidad aportadas respectivamente por terceros y manejadas bajo nuestros estándares", cuenta Fogliatti. Esto, aprovechando terrenos hasta hace poco considerados inútiles para la alimentación de los animales. El sistema que pretenden desarrollar se basa en un sistema agrícola autosustentable o autosostenible, mediante el cual reutilizan, reciclan y usan eficiente y racionalmente la energía, los subproductos, sustratos e insumos utilizados en el predio. Así, logran, por ejemplo, que el estiércol y parte de los desechos de hortalizas sean reciclados y transformados en humus por lombrices, lo que genera un excelente sustrato para las flores, praderas y berries. También producen sustratos a partir del musgo Sphagnum, el cual recolectan, procesan y utilizan como mejorador de suelos. La viña sería uno de los tantos atractivos del proyecto de turismo rural que pretende impulsar a partir del próximo año, cuando tenga habilitadas las primeras cabañas para turistas. La idea es incluir programas de ecoturismo, con vistas de animales y paisajes; etnoturismo, donde se podrá conocer de la cultura huilliche, a los primeros colonos, el misticismo de la isla; y de agroturismo, a través de la participación en distintas actividades de la vida campesina. "Así aprovechamos las zonas no agrícolas del predio, donde conservamos bosques siempre verdes en los que se protege al pudú, los chingues, el zorro chilote, monito del monte, los coipos, las aves y otras especies difíciles de ver en otros lugares, todo con la ventaja de estar a diez minutos de Ancud y a dos horas del aeropuerto de Puerto Montt", asegura.

## SECTOR PESQUERO

### TRES SALMONERAS EXPLICAN EL 56% DE LOS ENVÍOS

Marine Harvest, AquaChile y Multiexport concentran más de la mitad de las exportaciones de salmón y trucha registradas en el primer semestre de 2007, de acuerdo con [Aqua.cl](http://Aqua.cl). Las tres compañías suman envíos por US\$ 493 millones, un 56% de los retornos totales obtenidos por las empresas agrupadas en el gremio salmoneero local, SalmonChile. Marine Harvest Chile S.A. -de capitales noruegos y que incluye a Fjord Seafood Chile y Delifish Ltda.- volvió a liderar el ranking, con envíos por más de 30.900 toneladas (ton) en el período y retornos por unos US\$ 202 millones. En segundo lugar figura Empresas AquaChile (matriz que agrupa a AquaChile, Salmones Chiloé, Aguas Claras y Salmones Maullín), que en el mismo período envió más de 32.000 ton. de este producto. Las ventas de la compañía ligada a las familias Puchi y Fischer sobrepasaron los US\$ 192 millones. En el tercer lugar del ranking se ubicó Salmones Multiexport, con exportaciones de salmónidos por US\$ 99 millones y 14.538 ton. Mainstream Chile está en el cuarto lugar, con ventas por US\$ 92 millones FOB durante el mencionado período y exportaciones de 17.802 ton. Más atrás aparece Compañía Pesquera Camanchaca, que registró US\$ 67 millones y 8.368 ton; y Pesquera Los Fiordos, que obtuvo US\$ 65 millones con 12.681 toneladas. Finalmente, en el informe destaca Salmones Antártica, con US\$ 62 millones; Pesca Chile S.A. con US\$ 38 millones; Ventisqueros S.A. con US\$ 32 millones, y Trusal, también con US\$ 32 millones.

## SECTOR MINERO

### ORO Y URANIO COMIENZAN A DESPLAZAR AL COBRE DEL "TOP ONE" MINERO EN CHILE

Varios analistas coinciden en que, en Chile, no hay mucho espacio para seguir desarrollando proyectos de cobre. Las razones son varias: el territorio chileno está ya lo suficientemente explorado como para seguir insistiendo en costosas campañas de exploración cupríferas que, en no pocos casos, terminan en proyectos con bajo potencial y que no justifican grandes inversiones en explotación. De hecho, no se vislumbran en el futuro importantes proyectos greenfield en minería del cobre, como sí comienzan a visualizarse -aún tímidamente- en fierro, plata, oro y, como gran novedad, uranio. "Efectivamente (las grandes mineras) están buscando, además de cobre, oro, plata, fierro y uranio. Ésto se debe también a que los precios de los metales han subido considerablemente", explica el socio de Geoexploraciones, Alfredo Eisenberg. De hecho, empresas canadienses ya han informado sobre el inicio de trabajos de exploración en uranio, en la región de Atacama, de los que el primer antecedente es el hallazgo de la Enami hace más de tres años, en la zona de Diego de Almagro. El alto precio del metal para nucleoelectricidad avivó aún más el interés de estas empresas, que ven como un gran negocio su eventual explotación. Según datos proporcionados por el Ministerio de Minería, en 2011 la inversión estimada sólo en proyectos de oro y plata -sin contar los planes, aún en pañales, de uranio- involucrarán inversiones por US\$ 1.100 millones, levemente inferiores a los US\$ 1.290 millones que se proyectan para el cobre. Para ese año, además, la minería privada invertirá apenas US\$ 310 millones en proyectos cupreros, lo que pone de manifiesto el cambio que está pronto a producirse en la minería nacional.

***Nota: Todos los contenidos y opiniones que en este Boletín Semanal se publican son de exclusiva responsabilidad del autor y no comprometen a CORFO ni a sus Programas***