

LA INVERSIÓN EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL CHILENO

Francisca Silva Torrealba

LC/L.1291
Noviembre de 1999

Este trabajo fue preparado por la señora Francisca Silva Torrealba, consultora, para el Proyecto “Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa” (HOL/97/6034), financiado por el Gobierno de los Países Bajos. Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN.....	5
II. EL ROL DEL SECTOR PÚBLICO	7
1. Apoyo al sector exportador.....	7
2. Corrección de distorsiones.....	8
3. Reformas medioambientales y sanitarias.....	9
III. SECTOR VITIVINÍCOLA.....	11
1. Antecedentes.....	11
2. Análisis de empresas.....	14
2.1 <i>Evolución de desempeño</i>	14
2.2 <i>Las inversiones</i>	18
2.3 <i>El financiamiento</i>	20
2.4 <i>Tendencias a la internacionalización</i>	22
3. Conclusiones.....	22
IV. AGROINDUSTRIA HORTOFRUTÍCOLA.....	25
1. Antecedentes.....	25
2. Análisis de empresas.....	30
2.1 <i>Evolución de desempeño</i>	31
2.2 <i>Las inversiones</i>	36
2.3 <i>El financiamiento</i>	38
2.4 <i>Tendencias a la internacionalización</i>	38
3. Conclusiones.....	39
V. AGROINDUSTRIA LÁCTEA	41
1. Antecedentes.....	41
2. Análisis de empresas.....	43
1 <i>Evolución del desempeño</i>	43
2.2 <i>Las inversiones</i>	44
2.3 <i>El financiamiento</i>	46
2.4 <i>Tendencias a la internacionalización</i>	46
3. Conclusiones.....	46

VI. AGROINDUSTRIA AVÍCOLA.....	49
1. Antecedentes.....	49
2. Análisis de empresas.....	50
2.1 <i>Evolución del desempeño</i>	51
2.2 <i>Las inversiones</i>	54
2.3 <i>El financiamiento</i>	55
3. Conclusiones.....	55
VII. INDUSTRIA PESQUERA	57
1. Antecedentes.....	57
2. Análisis de empresas.....	58
2.1 <i>Evolución del desempeño</i>	58
2.2 <i>Las inversiones</i>	63
2.3 <i>El financiamiento</i>	66
2.4 <i>Tendencias a la internacionalización</i>	66
2.5 <i>Regulación</i>	67
3. Conclusiones.....	68
VIII. CONCLUSIONES GENERALES	69
BIBLIOGRAFÍA	71
ANEXOS.....	75
Notas.....	85

I. INTRODUCCIÓN

Se entiende por agroindustria a toda actividad que implique el procesamiento de productos generados en la agricultura y pesca. Durante los últimos diez años se ha observado una rápida expansión del sector agroindustrial, la que responde a la interacción de un conjunto de factores de variada índole, que le han conferido un nivel interesante de competitividad externa. Ente tales factores destacan el proceso de apertura al exterior, combinado con un contexto macroeconómico estable, la presencia de una base empresarial importante, con capacidad de innovar, de asumir riesgos y de conectarse con la red comercial y financiera, entre otros. Este conjunto de variables, manejadas de forma adecuada, permitió consolidar, en un plazo relativamente breve, un segmento productivo exportador que realiza un aporte concreto a la economía del país, en términos de generación de divisas, creación de empleo y demanda a otros sectores de la economía.

Este informe forma parte de una investigación que tiene como objetivo general estudiar el impacto de las reformas estructurales y del ambiente macroeconómico sobre la inversión de capital fijo en la agroindustria durante el período 1980-1996. Específicamente, se presentan cinco subsectores agroindustriales: Vitivinícola, Procesador de frutas y hortalizas, Lácteo, Avícola y Pesquero.

Ya que la inversión en las empresas agroindustriales es determinada en parte por la dinámica del segmento de mercado en el cual se encuentra, se presenta un análisis de las características de estos segmentos de mercado, su evolución y sus perspectivas. Luego, para determinar cuales han sido los factores que han determinado la evolución sectorial y de la inversión en el sector agroindustrial, se presenta la evolución del desempeño de algunas empresas agroindustriales, su rentabilidad y ventas, así como una descripción de que ha ocurrido con las inversiones y cuales han sido las formas de financiarla y procesos de internacionalización. Todo esto se complementa con un capítulo sobre el rol del Estado en el desempeño de estas empresas.

La información contenida en este informe procede de diversas fuentes, ya sea bibliográficas, memorias anuales y estados financieros de empresas agroindustriales y entrevistas a ejecutivos, con el objeto de contar con la mayor cantidad de datos posible respecto a los principales elementos que determinan la inversión.

II. EL ROL DEL SECTOR PÚBLICO

Existen dos factores que han sido fundamentales en el crecimiento de la economía como un todo, la estabilidad de la política económica y la apertura comercial. La estabilidad de la política económica ha permitido un clima de confianza que favorece las inversiones, permitiendo que la capacidad de innovación de los empresarios se exprese en un ambiente de reglas claras. Junto a ello la apertura comercial de Chile, ha permitido al sector industrial alcanzar mayores niveles de competitividad, al contar con aranceles bajos y parejos que permiten adquirir insumos de capital a precios competitivos.

Durante el período estudiado, el Estado Chileno no ha desarrollado una intervención directa en el sector productivo agroindustrial. Sin embargo, es interesante mencionar al inicio de este informe, diversas políticas generales que han tenido efectos en algunos subsectores agroindustriales específicos, como se puede apreciar a continuación¹.

1. Apoyo al sector exportador

Algunos mecanismos de apoyo al sector exportador implementados por el Estado han tenido cierta importancia en el desarrollo sector agroindustrial. El primero es la política de reintegro simplificado a las exportaciones no tradicionales, amparada en la Ley 18.480 de diciembre de 1985. Esta Ley contempla un mecanismo para recuperar derechos de importación por materias primas e insumos que no requiere la presentación de documentos que acrediten el haber incurrido en dichos gastos, sino sólo que el exportador haya retornado y liquidado las divisas correspondientes a la exportación.

El objetivo de esta Ley fue agilizar y facilitar la recuperación de los derechos de importación a un alto número de exportadores pequeños y medianos, que no podían incurrir en los costos administrativos involucrados en dicha recuperación. Originalmente este mecanismo contemplaba la devolución del 10% de valor FOB de las mercaderías exportadas, basado en una arancel vigente a la fecha de la promulgación de la Ley de 20% y suponiendo un componente importado del 50%. El criterio para definir los rubros no tradicionales fue incorporar a todos aquellos productos exportados por el país por un valor anual inferior a 2,5 millones de dólares en el bienio 1983-1984. Posteriormente este mecanismo fue modificado otorgando gradualidad a la pérdida de los beneficios, definiendo reintegros del 10%, 5% y 3% a niveles sucesivos de exportaciones. Chile ha acordado en la Ronda Uruguay eliminar el programa de reintegro simplificado a las exportaciones no tradicionales en el año 2003.

Ya que la mayoría de las exportaciones agroindustriales comenzaron durante la década de los ochenta, en sus fases iniciales fueron favorecidas por este mecanismo de reintegro simplificado. Según Psczólkowski y Hernández, la política de estímulo a las exportaciones no tradicionales,

mediante el mecanismo de reintegro simplificado, incentivó a las mayores empresas vitivinícolas a incursionar en el mercado externo. También favoreció a las exportaciones de frutas y hortalizas, lácteos, aves y salmones. Actualmente casi todas ellas han salido del sistema por haber superado los valores de exportación máximos permitidos.

Otro mecanismo que beneficia a la actividad exportadora y que ha sido utilizado por el sector agroindustrial es el sistema de pago diferido de los derechos de aduana por la importación de los bienes de capital de la Ley 18.634 de 1987. Este sistema permite diferir los aranceles en hasta siete años, estando la deuda sujeta a una tasa de interés de mercado que fija el Banco Central, por lo cual, no constituye un subsidio. También otorga a los compradores de bienes de capital fabricados en Chile el derecho a un crédito fiscal equivalente a 73% del arancel aduanero vigente, aplicado sobre el valor de factura del bien de capital. Su objetivo fue promover la innovación tecnológica a través de la transferencia incorporada en la inversión productiva, fomentando la compra de bienes de capital tanto importados como de origen nacional. Este mecanismo ha sido de gran utilidad por ejemplo para la importación de cubas, maquinarias y equipos de frío para la industria vitivinícola, incentivando su modernización.

En tercer lugar se destaca la labor de promoción de exportaciones realizada por PROCHILE. Este organismo, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, ha apoyado al sector exportador en sus actividades de promoción, cofinanciando misiones comerciales y de prospección de productos, elaboración de material promocional, participación de seminarios y ferias internacionales, promoción en puntos de ventas, entre otras. Además del apoyo monetario al cofinanciar parte de las actividades, la labor organizativa y los contactos proporcionados por los funcionarios de Prochile en los mercados externos han sido altamente valorados por el sector productivo.

Existe una clara conciencia en el sector productivo que su desarrollo no debe depender de subsidios, ya que el crecimiento de las exportaciones lo ha hecho más susceptible a acusaciones de dumping en los mercados de destino, como fue el caso de los salmones en Estados Unidos, por lo que para evitar este tipo de acusaciones es necesario mantener su nivel de competitividad sin el uso de estos instrumentos.

2. Corrección de distorsiones

Respecto a la política arancelaria, existe un arancel parejo para todas las importaciones con el objeto de no discriminar entre sectores de la economía. Sin embargo, en los casos en que se detecten distorsiones en los mercados internacionales es posible aplicar aranceles mayores² con el objeto de corregir estas distorsiones. La Ley 18.525 de junio de 1986 y sus modificaciones posteriores regula la aplicación de medidas de corrección de distorsiones.

Estas medidas han sido aplicadas en con cierta discontinuidad en el sector lácteo, permitiendo que por ciertos períodos este sector haya tenido aranceles más altos que otros sectores. Su justificación ha sido el alto nivel de distorsiones presente en los mercados mundiales de estos productos.

3. Reformas medioambientales y sanitarias

Por último, las políticas medioambientales implementada por el Estado tienen un impacto directo en el desempeño de las empresas agroindustriales, debido a los costos que les generan. Las empresas han debido ajustarse a una normativa medioambiental cada vez más exigente, por ejemplo mediante la implementación de tecnologías más limpias, como el uso de gas natural, o realizando inversiones en el tratamiento de aguas.

En el sector avícola, se crítica la multiplicidad de interlocutores respecto a temas medioambientales sin atribuciones bien definidas, la descoordinación entre ellos y la existencia de normativas superpuestas, lo que ha producido demoras en el inicio de nuevos proyectos, constituyendo un importante desincentivo a la inversión en el sector.

III. SECTOR VITIVINÍCOLA

1. Antecedentes

Aunque la industria vitivinícola chilena tiene bastante antigüedad, su desarrollo como subsector exportador dinámico es reciente. Chile producía vinos regulares, con tecnologías muy atrasadas, orientados principalmente a satisfacer el mercado interno. Las plantaciones de viñas viníferas estaban altamente reguladas, lo que contribuía al poco dinamismo de la industria (ver Recuadro 1).

Recuadro 1 LA CRISIS DEL VINO

En 1938 se promulgó la segunda Ley Orgánica de Alcoholes, que prohibió las nuevas plantaciones y trasplantes de viñedos, fijando además, un tope máximo de producción de 60 hectolitros por hectárea. Chile contaba en aquella época con una superficie de viñedos de 102 mil hectáreas. Producto de esta situación, la viticultura estuvo limitada en su expansión durante un prolongado período, 1938 a 1974, manteniéndose la superficie de viñedos prácticamente constante.

Durante 1974, mediante el DL 261, se derogó la prohibición de plantación de nuevos viñedos y variedades no autorizadas por el Servicio Agrícola y Ganadero. Contrariamente a lo que se podría esperar no se registró, aparentemente, un aumento significativo de la superficie plantada. En cambio, si se produjo una sustitución de los viñedos antiguos, poco productivos, por nuevas plantaciones en sistemas de alta expresión vegetativa (parronales) y alta productividad. Este cambio generó un aumento en la oferta de vinos, acompañado de un deterioro de su calidad. Luego, el DL 2753 de 1978 autorizó la vinificación de desechos de uva de mesa o la producción de los llamados vinos suaves (de graduación alcohólica inferior a los 11° G.L.).

Paralelamente, tuvo lugar una fuerte caída del consumo interno de vinos, pasando de 85 litros per capita en la década del treinta a 30 litros a fines de la década de los ochenta, producto de un cambio en el hábito de los consumidores y de situaciones económicas coyunturales del país.

Las circunstancias descritas determinaron que en 1982 y 1983 se alcanzaran las producciones históricas más altas (610 y 650 millones de litros respectivamente). Este nivel de producción determinó una drástica caída de los precios, iniciándose una rápida declinación de la superficie, ya sea por el arranque de viñedos poco productivos o por la injertación de vides viníferas con variedades destinadas al consumo fresco, dada la rentabilidad que en dicho periodo alcanzo la uva de mesa en los mercados externos.

A principios de la década de los ochenta, debido a la eliminación de las restricciones que afectaban a la oferta del vino, aumentó fuertemente su producción. No obstante, la demanda por

vinos era decreciente, situación que produjo una drástica caída de los precios, entrando el sector en una aguda crisis e iniciándose una rápida declinación de la superficie.

Esta aparente catástrofe, sin embargo, fue necesaria para sentar bases sólidas para la reconversión de la viticultura destinada a producir vinos finos. Debido a la crisis, desaparecieron gran parte de las viñas pequeñas y medianas, concentrándose los viñedos finos en grandes Sociedades Anónimas vitivinícolas, las que, durante la segunda mitad de la década de los ochenta, tendieron a privilegiar el desarrollo de los mercados de exportación. Esta estrategia fue seguida por algunos productores de vinos finos que vendían sus cosechas a granel a las viñas tradicionales. Estos productores se integraron hacia adelante, instalando modernas bodegas o renovando las existentes, para entrar directamente al mercado de exportación.

En un principio, las empresas enfocaron sus exportaciones al mercado latinoamericano, para luego penetrar el mercado norteamericano. Este último se caracteriza por un consumidor que exige un vino fresco, aromático y joven, muy diferente al vino que se consumía en Chile y Latinoamérica. Para producir este nuevo tipo de vinos fue necesario incorporar una tecnología de vinificación, elaboración, conservación y envasado de punta, con una fuerte inversión de capitales. Una vez producido el vino que demandaba el mercado norteamericano, la penetración de un nuevo mercado, el europeo altamente sofisticado, también fue posible. Y a partir de 1996, el vino chileno pudo acceder al mercado asiático.

El producto desarrollado para penetrar estos mercados, fue presentado en diferentes eventos internacionales, destacando por su alta relación precio-calidad. Las empresas exportadoras implementaron paralelamente una política de marketing dirigida a medios de comunicación escrita, los cuales comenzaron, en forma sistemática, a divulgar las características sobresalientes del vino chileno. Esta política determinó un volumen creciente de las exportaciones de vino y una mejoría en los precios obtenidos por éstas.

En forma paralela se ha observado un interés por invertir en Chile de parte de empresas extranjeras. Estos inversionistas extranjeros, por cuenta propia o asociados con empresas vitivinícolas chilenas de tamaño medio, han creado nuevos viñedos o bodegas de vinificación las cuales han destinado prácticamente la totalidad de sus producciones a los mercados externos. Pionera en este sentido fue la empresa española Miguel Torres, seguida por la empresa francesa Chateau Lafitte-Rothschild, quien adquirió el 50% de la Viña los Vascos. También hay otros consorcios que han adquirido viñedos, instalando pequeñas bodegas, tecnológicamente muy bien implementadas, destinando íntegramente su producción a la exportación. Todos estos consorcios poseen canales desarrollados de comercialización del vino en los mercados externos, siendo esta característica la clave del éxito de estas asociaciones.

Actualmente, el sector moderno de la industria se encuentra agrupado en dos asociaciones gremiales, la Asociación de Exportadores y Embotelladores, que agrupa a 17 viñas, dentro de las cuales se encuentran las más tradicionales y de mayor tamaño de nuestro país, y que en 1996 representaron el 85,7% las exportaciones de vino embotellado. La segunda es la Asociación de Productores de Vinos finos de Exportación que agrupa alrededor de 23 viñas más

nuevas, orientadas fundamentalmente a la exportación, las que debido a la alta calidad de sus productos obtienen precios mejores al precio promedio de exportación (ver Cuadro 5 del Anexo).

La superficie nacional de vid vinífera alcanza 56 mil hectáreas (1996), de las cuales 29 mil están plantadas con variedades de calidad de exportación³ y el resto a vinos corrientes. La producción de vino en Chile es destinada principalmente al mercado doméstico, sólo un 40% del total de la producción nacional de vinos se exporta, cifra que si se compara con el promedio de 10% prevaleciente en la década pasada, confirma el auge exportador del rubro⁴. Los principales productos exportados son vino embotellado, vino a granel, y vino espumoso. Los principales mercados de destino son Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido y recientemente Japón (1998).

Dentro del mercado interno existen dos submercados: el formal y el informal. En el mercado formal participan todas las viñas tradicionales compitiendo entre sí. Este representa aproximadamente el 60 por ciento del mercado interno⁵. El mercado informal está compuesto principalmente por una cantidad importante de pequeños productores que se caracterizan por vender vinos corrientes a escondidas y sin factura, con lo cual su precio de venta es sustancialmente menor al de las viñas tradicionales, al no pagar el 18 por ciento del IVA y el 11 por ciento de impuesto a las bebidas alcohólicas.

En el mercado interno, el segmento de vinos corrientes es altamente competitivo, debido a que la demanda por estos vinos ha caído. Producto de lo anterior, se han desatado fuertes guerras de precios en este segmento. En el caso de los vinos finos, su consumo ha aumentado, sin embargo, debido a la entrada de nuevos oferentes, esta expansión de la demanda no ha significado un aumento en los precios.

Las empresas de mayor presencia en los principales mercados de exportación son comparativamente de gran tamaño, en relación a las bodegas europeas o californianas. Esto les ha permitido cubrir los mercados y hacerse conocidas. Sus volúmenes están justificando promociones y publicidad propias. Sus representantes, en general, son de mayor importancia en cada mercado. Estas empresas han seguido dos estrategias generales para llegar a los mercados internacionales: (1) Concha y Toro y San Pedro han exportado vinos de calidad media a precios bajos. Lo que les permitió penetrar rápidamente a los mercados y darse a conocer. Actualmente estas empresas están aumentando la importancia relativa de los vinos de mayor calidad. (2) Empresas como Santa Rita y Undurraga han accedido a los mercados con vinos muy buenos y con precios competitivos, incluso han obtenido premios internacionales en reconocimiento a su calidad. Estas empresas, en general, no exportan vinos comunes y apuntan con sus ventas a los consumidores de mayores ingresos de cada mercado. Este segmento de la industria, en general, ha logrado precios superiores al resto y ha enviado volúmenes menores a cada país.

El resto de la industria ha seguido tres estrategias generales de exportación: (1) las denominadas “boutiques” exportan volúmenes pequeños de vinos de buena calidad a nichos específicos y, generalmente, a precios más altos que el promedio de la industria. Su éxito depende en gran medida de la crítica especializada. (2) Las viñas internacionales y las bodegas que han surgido de la asociación de grandes productores mundiales con viticultores nacionales han otorgado un buen

prestigio a esta actividad nacional en el extranjero. Venden vinos de muy buena calidad, utilizando su popularidad y sus representantes internacionales. (3) Por último, otras viñas pequeñas exportan vinos de calidad media y baja, embotellado y en caja, a mercados menos exigentes.

2. Análisis de empresas

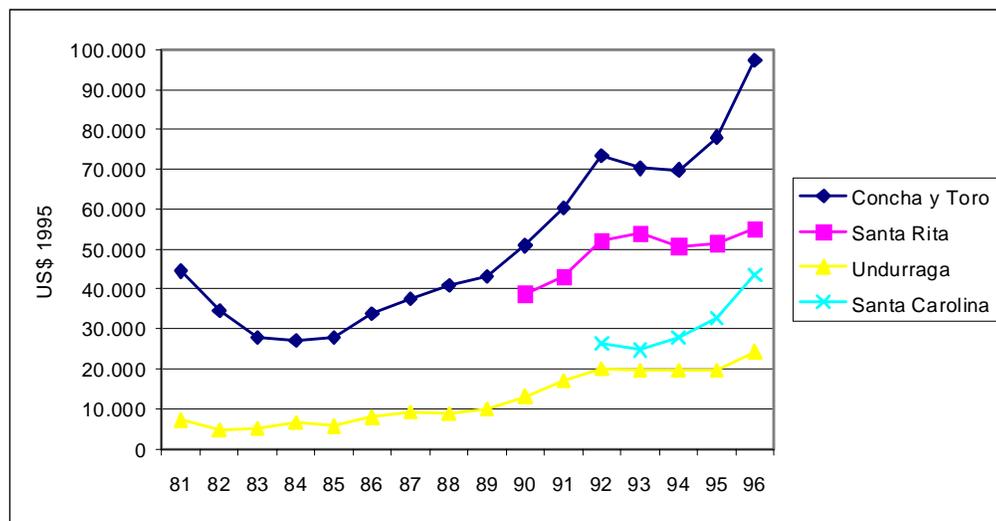
Para ilustrar la evolución de las empresas vitivinícolas se analizarán algunas de las principales viñas exportadoras: Viña Concha y Toro S. A., la más grande compañía vitivinícola del país, Sociedad Anónima Viña Santa Rita⁶, segundo productor de vinos del país, perteneciente al Grupo Claro (Elecmetal), Viña Santa Carolina S.A., perteneciente a Empresas Santa Carolina S.A., un conglomerado de empresas ligadas al sector alimentos y bebidas⁷, y Viña Undurraga S.A.

2.1 Evolución de desempeño

a) Ventas

En el Gráfico 1 se puede observar la evolución del valor de las ventas totales de las empresas analizadas. En ella se puede apreciar una caída durante la primera mitad de la década de los ochenta, producto de la crisis del vino, así como de la recesión experimentada por el país, de la que se recuperaron durante la segunda mitad de esa década para continuar su ascenso durante la década del noventa.

Gráfico 1
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS⁸



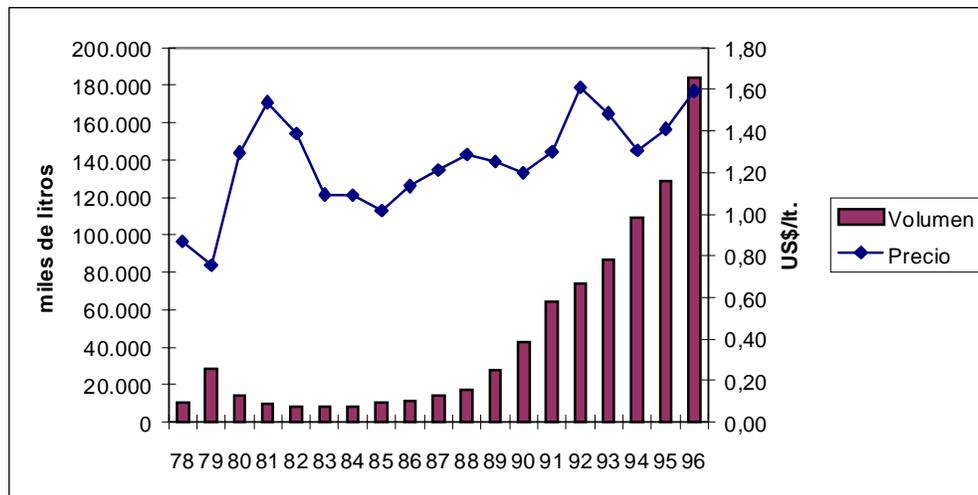
Fuente: Memorias Anuales de las Empresas Vitivinícolas.

Desde 1985, el valor de las ventas de la Viña Concha y Toro ha crecido en forma constante, excepto en los años 1993 y 1994⁹. En el caso de la Viña Santa Rita, las ventas también crecieron en forma constante durante la presente década excepto en 1994, y lo mismo se puede observar en el caso de la Viña Undurraga y Santa Carolina, que en 1996 fue el segundo exportador de vinos del país.

Esta ha sido la tendencia general en la industria vitivinícola, una caída en las ventas hasta 1985 y posteriormente un aumento de éstas, lo que se puede apreciar en la gráfico 6 del Anexo. Gran parte del dinamismo en las ventas se ha debido al crecimiento de las exportaciones, ya que, aunque las ventas en el mercado interno han seguido una tendencia creciente desde 1986, su crecimiento ha sido mucho más moderado.

En la siguiente figura es posible apreciar la evolución del volumen exportado y de los precios de exportación. En ella se observa que partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, las exportaciones de vinos han crecido en forma espectacular, y los precios han seguido una tendencia creciente.

Gráfico 2
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN Y PRECIO DE EXPORTACIÓN DE VINO Y CHAMPAGNE DE CHILE



Fuente: Asociación de Exportadores de Vinos.

En general, la estrategia seguida por el sector vitivinícola durante los últimos años ha sido aumentar la participación de vinos embotellados dentro del total exportado así como aumentar los márgenes mediante la venta de vinos más caros, y también, el enfocarse en mercados con mejores precios, como el Reino Unido y Asia.

A partir de la segunda mitad de la década de los ochenta las exportaciones de la Viña Concha y Toro S. A. comienzan a crecer aceleradamente, como se puede observar en el Cuadro 1 del Anexo. En 1990 la Viña exporta en 40% del total exportado por el país.

La Viña Concha y Toro se ha enfocado principalmente al mercado externo, al que durante 1996 destinó un 59% del valor total de sus ventas de vinos. Además, durante los últimos años ha efectuado un cambio paulatino en la composición de los vinos de exportación, privilegiando los de mayor calidad, lo que sumado a las alzas directas en el precio, ha significado un incremento en el precio promedio de los vinos exportados embotellados.

La Viña Santa Rita inició sus exportaciones en 1986. En 1990 las exportaciones alcanzan los 5 millones de dólares y luego su crecimiento ha sido constante, como se puede observar en el Cuadro 2 del Anexo, llegando a ser en 1996 fue el segundo exportador de vino embotellado.

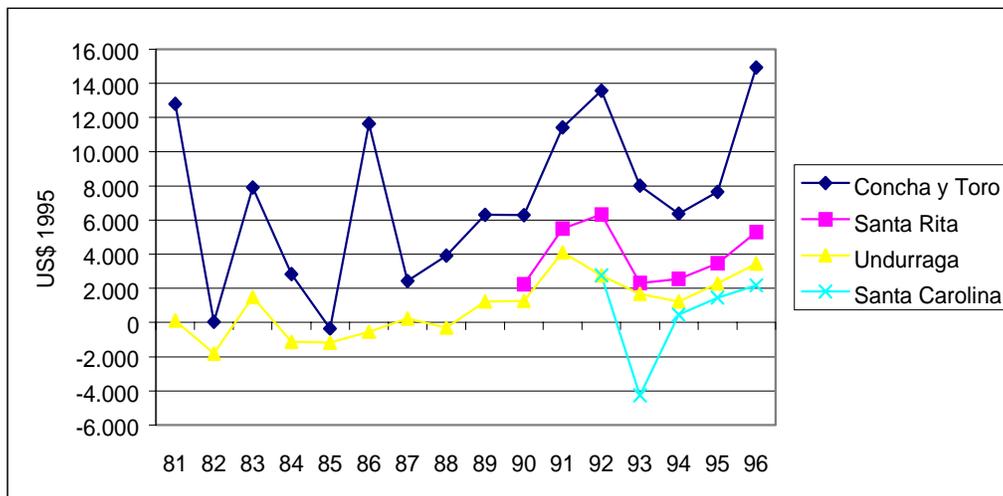
También las exportaciones de la Viña Undurraga han crecido en forma constante, así como las de la Viña Santa Carolina (ver cuadros 3 y 4 del Anexo).

Santa Rita ha enfocado su producción a vinos de mayor calidad, lo que se ha visto reflejado en un precio promedio muy superior al de la industria como un todo¹⁰. Del mismo modo, la política la Viña Undurraga ha sido abordar principalmente el mercado de vinos finos no dedicando mayores esfuerzos al segmento de productos masivos.

b) Utilidades

Al igual que en el caso de las ventas, durante la primera mitad de la década de los ochenta las utilidades de las empresas vitivinícolas caen debido a la recesión experimentada por el país y a la crisis del vino, como se puede observar en el Gráfico 3. En el caso de la Viña Undurraga, las pérdidas durante este período llevaron a la empresa a quedar con un patrimonio negativo (ver Gráfico 1 del Anexo), viéndose obligada a realizar un convenio de reprogramación de pasivos bancarios¹¹.

Gráfico 3
EVOLUCIÓN DE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS



Fuente: Memorias Anuales de Empresas Vitivinícolas.

Las utilidades de la Viña Concha y Toro comienzan a recuperarse ya en 1986, mientras que la Viña Undurraga sólo logra utilidades positivas a fines de la década.

El crecimiento de las utilidades está explicado por la fuerte expansión de las exportaciones. Durante la presente década las utilidades han sido positivas y crecientes, excepto en el período 1993-1994, producto de la contracción en la demanda externa antes mencionada y al aumento de los costos de producción por el aumento en el valor de las uvas¹².

En el cuadro 1 se encuentra la evolución de algunos indicadores de rentabilidad. El primer indicador, Utilidad del Ejercicio/Patrimonio, entrega información acerca de cual es el beneficio a recibir por los accionistas. Cabe destacar que el patrimonio de la Viña Undurraga durante los años 1985 a 1988 fue negativo, por lo que en este caso cuando hay pérdidas el indicador es positivo. Se destacan las altas rentabilidades sobre el patrimonio obtenidas desde

1989 a 1992, por sobre el 20% en el caso de la Viña Undurraga y sobre el 15% en el caso de Concha y Toro.

El segundo indicador, Utilidad del ejercicio/Activo fijo, nos muestra la rentabilidad sobre las inversiones en capital fijo. En este caso destaca aún más el comportamiento de la Viña Undurraga, en que este indicador supera el 100% durante la década del noventa. Los altos niveles de este indicador se explican por el hecho de que la empresa ha seguido una estrategia poco intensiva en inversión en activos fijos, éstos correspondían al 34% de los activos totales en 1992 para posteriormente ir aumentando hasta alcanzar el 48% en 1996. Esto puede haberse debido a las restricciones a la inversión que enfrentó esta Viña hasta 1996.

El tercer indicador es el Margen de explotación/Activo fijo, éste enseña la rentabilidad que no incluye las utilidades generadas fuera de la explotación del negocio vitivinícola, es decir, la capacidad del activo fijo de generar utilidades por ventas. El valor de este indicador para Concha y Toro entre 1986 y 1992 fue relativamente estable, superior al 40%. Desde 1992 este indicador fue muy similar para las viñas Concha y Toro y Santa Rita, y levemente superior en el caso de Santa Carolina, difiriendo notablemente la Viña Undurraga. Del comportamiento de este indicador es posible inferir que la Viña Undurraga aumentó su capacidad de venta hasta 1991 sin aumentar de forma importante las inversiones.

El cuarto indicador es la proporción del Margen de Explotación en los Ingresos de Explotación. En el caso de la Viña Concha y Toro, el indicador siguió una tendencia decreciente desde 1982 hasta 1986, para luego estabilizarse en valores que han fluctuado en torno al 25%. En cambio, en el caso de la Viña Undurraga, este indicador es más alto, y aunque siguió una tendencia decreciente desde 1982 hasta 1987, a partir de 1988 aumenta hasta alcanzar más de un 45% en 1991, para luego caer. Santa Rita, con valores intermedios entre Undurraga y Concha y Toro, también cae desde 1990 hasta 1993, para luego aumentar. Por último, Santa Carolina ha fluctuado durante la década de los noventa entre 25 y 30%.

Cuadro 1
INDICADORES DE RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS

	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
Utilidad del ejercicio/Patrimonio																
Concha y Toro	0,22	0,00	0,20	0,07	-0,01	0,32	0,07	0,11	0,16	0,15	0,23	0,22	0,12	0,05	0,06	0,11
Santa Carolina												0,12	-0,23	0,02	0,06	0,08
Santa Rita										0,10	0,20	0,12	0,04	0,04	0,06	0,06
Undurraga	0,02	-0,59	0,92	-2,27	1,73	0,44	-0,23	0,24	0,45	0,31	0,51	0,26	0,15	0,10	0,16	0,21
Utilidad del ejercicio/Activo Fijo																
Concha y Toro	0,46	0,00	0,25	0,09	-0,01	0,60	0,12	0,17	0,25	0,23	0,35	0,34	0,15	0,10	0,11	0,19
Santa Carolina												0,21	-0,27	0,03	0,07	0,10
Santa Rita										0,18	0,33	0,18	0,06	0,06	0,07	0,11
Undurraga	1,02	0,66	0,36	0,11	-0,16	-0,31	-0,27	-0,36	0,76	1,00	1,53	1,56	1,60	1,56	1,60	1,17
Margen de Explotación/Activo Fijo																
Concha y Toro	0,23	0,28	0,21	0,26	0,29	0,44	0,41	0,42	0,47	0,46	0,47	0,48	0,31	0,27	0,28	0,36
Santa Carolina												0,51	0,45	0,46	0,47	0,47
Santa Rita										1,25	1,02	0,50	0,34	0,34	0,35	0,38
Undurraga	0,50	0,39	0,34	0,56	0,46	0,66	0,76	0,78	1,06	1,39	1,47	1,16	0,89	0,76	n/d	n/d
Margen de Explotación/Ingresos de Explotación																
Concha y Toro	0,14	0,26	0,25	0,30	0,28	0,25	0,23	0,23	0,28	0,25	0,26	0,27	0,24	0,24	0,26	0,30
Santa Carolina												0,26	0,29	0,29	0,29	0,25
Santa Rita										0,40	0,39	0,34	0,26	0,30	0,32	0,34
Undurraga	0,34	0,38	0,31	0,37	0,34	0,33	0,30	0,31	0,38	0,43	0,46	0,40	0,32	0,30	n/d	n/d

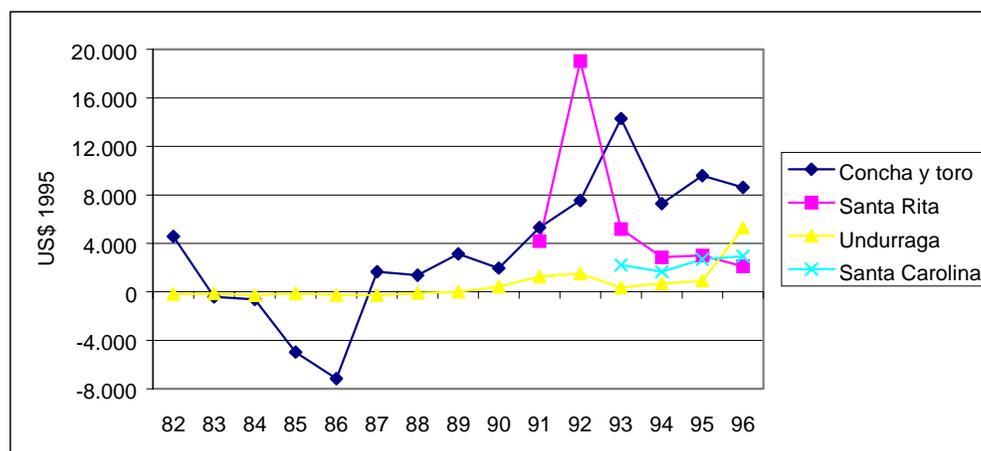
Fuente: Memorias Anuales Empresas Vitivinícolas.

Por último, es importante mencionar que los márgenes de las empresas exportadoras vitivinícolas han sido erosionados por el progresivo deterioro del dólar respecto al peso chileno, que se ha llevado a cabo durante la década de los noventa. Sin embargo, éstas han sido capaces de superar este efecto adverso, no observándose un estancamiento del sector. Esta industria exportadora no ha sido tan afectada como otras debido a varios factores, entre los que se destacan la posibilidad de colocar crecientes volúmenes en el mercado externo, disminuyendo sus costos medios; la posibilidad de mecanización de los viñedos, disminuyendo fuertemente el costo de mano de obra; y al hecho de que la mayoría de los insumos (excepto mano de obra) dependan del dólar.

2.2 Las inversiones

En el Gráfico 4 se presenta la evolución de las inversiones en activo fijo de las empresas vitivinícolas. Se observa que las inversiones fueron bajas durante la década de los ochenta para luego crecer fuertemente en los 90.

Gráfico 4
EVOLUCIÓN DEL CAMBIO EN EL VALOR DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS



Fuente: Memorias de Empresas Vitivinícolas.

La evolución de las inversiones del sector vitivinícola como un todo ha presentado esta misma tendencia, éstas se mantuvieron bajas durante la década del ochenta, para a fines de esta década, comenzar una tendencia ascendente (ver Gráfico 9 del Anexo).

Este aumento en las inversiones ha sido provocado tanto por el crecimiento del mercado exportador, el que ha impuesto a las empresas vitivinícolas un ritmo sostenido de inversiones en activos fijos (adquisición de terrenos, plantaciones, maquinarias, barricas, cubas, estanques de acero inoxidable, vasijas de concreto, etc.), como por la caída en el tipo de cambio, que ha impuesto la necesidad de aumentar los volúmenes producidos para, mediante la disminución de costos mediante mayores economías de escala, contrarrestar el efecto de la caída en los precios.

Se puede observar que a partir de 1987, Concha y Toro tiene inversiones en términos reales positivas, y desde 1990 estas crecen en forma importante. Debido al éxito obtenido en las exportaciones, a principios de la década de los noventa Concha y Toro inició un vasto plan de inversión en tierras, tecnología y capacidad instalada con el objetivo de producir vinos finos de alta calidad. En 1993 las inversiones alcanzaron una cifra récord, para caer en 1994, debido a que el plan de expansión de la compañía iniciado en 1991 estaba en su fase final, sin embargo, en 1995 y 1996 vuelven a aumentar.

En 1988 el grupo Claro, que participaba de la propiedad de la Viña Santa Rita Ltda. desde 1980, toma el control de la empresa, comenzando un período de expansión de la Viña, mediante significativas inversiones, debido al fuerte impulso otorgado a las exportaciones. Actualmente, Santa Rita lleva a cabo un programa de inversiones diseñado en 1992 el área agrícola, enológica e industrial.

Santa Rita invirtió en terrenos en 1991 y fuertemente en 1992, mientras que Concha y Toro lo hizo durante el período 1991 a 1993 en forma progresiva. Ambas empresas han invertido en maquinaria en forma creciente durante la década del noventa y también en construcciones y obras de infraestructura.

Sin embargo, no se observa esta dinámica en el caso de la Viña Undurraga. El convenio de reprogramación de pasivos bancarios de la Viña impone ciertas restricciones a la administración, como el no poder hacer inversiones en activo fijo sin autorización. Y ya que las inversiones sólo pueden ser financiadas con recursos propios, éstas son moderadas en comparación con otras empresas vitivinícolas hasta 1996, año en que se termina de cancelar el convenio.

La Viña Santa Carolina se vio enfrentada a este tipo de restricciones en forma más temprana, en 1983 debe realizar un convenio sus acreedores (el cual fue modificado en años posteriores y prepago en 1992). Dentro de las restricciones impuestas por el convenio se acuerda que la comisión de acreedores debe ser consultada para realizar inversiones.

Además del crecimiento del mercado exportador, otros factores han influido en la evolución de las inversiones, como el alza en el precio de la uva registrada en 1993. Esto incentivó a las empresas vitivinícolas a aumentar sus inversiones en viñedos propios, con el objeto de que una mayor proporción de sus necesidades de uva sea cubierta con producción propia, para evitar bruscas oscilaciones de precios de uvas y vinos a granel.

En general, las grandes viñas han realizado inversiones en mecanización con el objeto de disminuir el impacto del aumento del costo de mano de obra. En cambio, la mecanización en el caso de viñas boutique es incipiente. Ambos tipos de viñas utilizan la más alta tecnología y también han invertido en el desarrollo de nuevos productos, como variedades nuevas o vino con características más apreciadas.

Respecto al control de calidad, este es un aspecto todavía no suficientemente desarrollado. En general, son los importadores quienes han exigido a las viñas sistemas de control de calidad de procesos e insumos, siendo este un proceso todavía no generalizado. Algunas viñas han hecho inversiones en sistemas de control de RILES, u otros sistemas de control de contaminación.

2.3 El financiamiento

Las formas de obtener financiamiento para sus inversiones que han utilizado las viñas han sido variadas, ya sea mediante emisión de bonos, préstamos bancarios, capitalización de las utilidades ó emisión de acciones.

La Viña Concha y Toro S. A. hizo en 1992 una emisión de acciones para financiar las inversiones necesarias para sostener el crecimiento de las exportaciones, obteniendo recursos que fueron destinados a la modernización organizacional y operativa de la empresa, la construcción y equipamiento de bodegas y la expansión de la producción proveniente de viñedos propios. Utilizó nuevamente este mecanismo en 1993. En Octubre de 1994 las acciones de la Viña Concha y Toro S.A., comenzaron a ser transadas en el New York Stock Exchange, con lo que se recaudaron US\$ 53 millones, de los cuales un 47% se destina al pago de deudas por el plan de desarrollo 92-94 y el saldo a una futura expansión.

En 1991 la Viña Santa Rita Ltda. se transformó en sociedad anónima. Este mismo año la Sociedad emitió bonos al portador. En 1992 la Viña elaboró un plan de inversiones financiado mayoritariamente por emisión de acciones de pago. Los recursos obtenidos fueron destinados a la compra de la Hacienda Sta. Rita (de 800 hectáreas), a la construcción de una nueva bodega, nuevas plantaciones y a la ampliación de capacidad de guarda. Con esta nueva emisión aumentó en forma importante la participación en la propiedad de la Viña de accionistas de Compañías de Seguros, y AFP. En 1994 Santa Rita volvió a emitir bonos por un valor de US\$ 6 millones, que fueron destinados a cubrir obligaciones de corto plazo. Por último, en 1996 efectuó un nuevo aumento de capital de \$8.250 millones, mediante la emisión de acciones, con lo que se financia la compra de un porcentaje de la Viña Los Vascos, empresa de Chateau Rothschild Lafitte.

Durante la segunda mitad de la década de los ochenta la Viña Undurraga enfrentó restricciones para acceder a financiamiento. Su patrimonio durante los años 1985 a 1988 fue negativo, por lo que para solucionar su situación financiera en 1989 se realizó una emisión de acciones con el objeto de capitalizar la empresa. Un convenio de reprogramación de pasivos bancarios le imponía restricciones para acceder a nueva deuda, por lo que sus inversiones fueron financiadas con recursos propios. Sólo en 1996 terminó de cancelar este convenio, eliminándose restricciones que este le imponía, y por lo tanto puede acceder a deuda.

El financiamiento de la actividad vitivinícola de la Viña Santa Carolina se realiza a través de la sociedad matriz, por lo que se analizará el comportamiento de ésta. Debido a las pérdidas entre 1984 y 1986, esta empresa llegó a tener un patrimonio negativo en 1985 y 1986, situación de la que logró salir debido a la alta utilidad obtenida en 1987 y a una emisión de acciones efectuada durante ese año. A partir de 1987 y hasta 1991 esta empresa realizó aumentos de

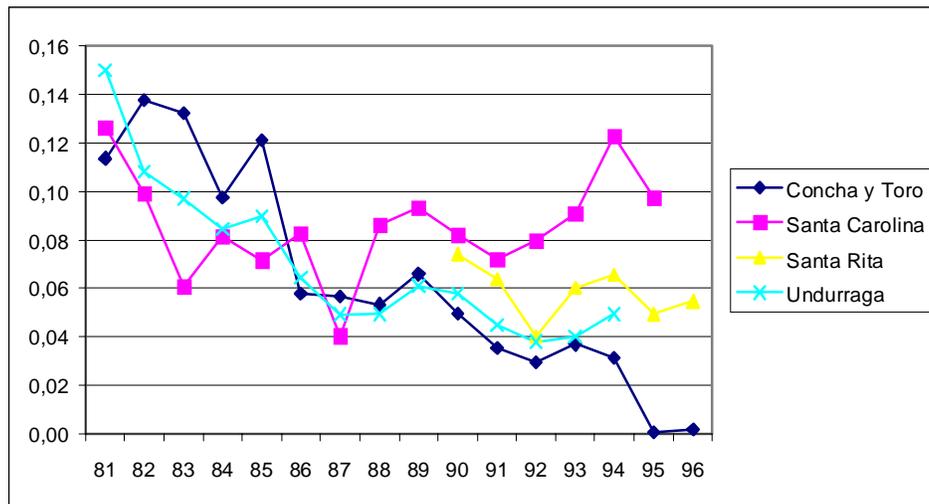
capital como forma de obtener financiamiento, y nuevamente emitió acciones en 1994. Además, en 1992 prepagó las acreencias reguladas por convenio mediante recursos propios y un préstamo, iniciado una etapa de normalidad financiera.

Durante 1995 se autoriza a fondos de pensiones que inviertan en acciones de empresa, esto junto con planes de crecimiento regional llevan a crear serie de acciones B para refinanciar pasivos y permitir explotar alternativas de financiamiento internacional tanto de capital como de deuda. Es así como en 1996 se realiza un aumento de capital de alrededor de US\$30 millones, mediante la emisión de acciones. Además, constituye una filial en las Islas Cayman, con el objeto de obtener financiamiento externo y así disminuir el costo de capital. Mediante esta filial obtiene un préstamo de bancos internacionales por un monto similar al obtenido mediante la emisión de acciones. Con ello se financió el programa de expansión internacional, se prepagó crédito con bancos nacionales (de 1992) para reducir el costo de capital y se capitalizaron diferentes filiales chilenas.

En general, el porcentaje de los gastos financieros en el valor agregado por las empresas vitivinícolas ha seguido una tendencia a la baja durante la presente década (ver gráfico 6 del Anexo).

En el Gráfico 5 se puede observar la constante caída que ha experimentado el indicador Gastos Financiero/Pasivos¹³, producto del acceso a financiamientos más baratos que han tenido las viñas progresivamente. La tendencia a largo plazo es obtener financiamiento en dólares, lo que se verá facilitado por la baja en el encaje.

Gráfico 5
EVOLUCIÓN DEL INDICADOR GASTOS FINANCIEROS/PASIVOS DE LAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS



Fuente: Memorias de Empresas Vitivinícolas.

En el caso de las viñas más pequeñas, su financiamiento ha provenido principalmente de la banca nacional y de capitalización de utilidades. Además, han contado con financiamiento de proveedores.

2.4 Tendencias a la internacionalización

Durante 1996 y 1997 las empresas vitivinícolas se han sumado a la tendencia de internacionalización de su actividad productiva, que han presentado otros subsectores de la agroindustria, invirtiendo en Argentina. Para ello, en diciembre de 1996 la Viña Concha y Toro adquirió tierras y una bodega en la ciudad de Mendoza, Argentina, orientadas a la producción de vinos finos principalmente para el exterior. En 1997, la Viña Santa Rita sigue sus pasos, formando la Sociedad Viña Doña Paula S.A. en Argentina orientada a la exportación.

En 1996 Empresas Santa Carolina internacionaliza su actividad vitivinícola mediante la adquisición de la empresa Bodegas y Viñedos Santa Ana, quinta empresa trasandina en vinos (según ventas) y segundo exportador. Las razones para invertir en Argentina son que este país no ha desarrollado su gran potencial exportador, por lo que se espera contribuir con la experiencia ganada en los últimos años por la Viña Santa Carolina, para satisfacer la demanda por vinos finos argentinos en los mercados internacionales. Así mismo, el mercado interno argentino es de gran interés dado su tamaño (cinco a seis veces superior al chileno).

Un factor que ha sido importante al tomar la decisión de producir en Argentina, es el hecho de que este país tiene un acceso al MERCOSUR mucho mejor que Chile, por ser miembro de esta unión aduanera. Argentina es un importante productor de uvas a nivel mundial, por lo que la producción en ese país tiene expectativas muy promisorias.

Además del “know how” en la producción de vinos de exportación, otra ventaja de las empresas vitivinícolas chilenas que ha favorecido su internacionalización productiva es el hecho de que estas empresas ya cuentan con relaciones comerciales establecidas con distribuidores en los mercados desarrollados, por lo que pueden entregar su producción en Argentina con mismos distribuidores a los que entregan su producción en Chile.

Otro aspecto de la internacionalización ha sido la asociación con empresas extranjeras, Durante el año 1996 se establecieron las negociaciones entre ejecutivos de Viña Concha y Toro S.A. y Barón Philippe de Rothschild S.A. que culminaron con el acuerdo de producir en conjunto y en Chile un vino de calidad Super Premium para ser comercializado mayoritariamente en el mercado internacional y a complementar sus cadenas de distribución tanto en Francia y Asia como en Latinoamérica.

3. Conclusiones

En este capítulo se analiza la evolución de ciertos factores que han determinado la inversión en las empresas vitivinícolas.

Es posible separar el desarrollo de la industria vitivinícola en dos etapas. En una primera fase, luego de la crisis del vino, las empresas comienzan a realizar fuertes inversiones, necesarias para sostener el crecimiento de las exportaciones. En este período crecieron las viñas que sobrevivieron a la crisis y aparecieron nuevas viñas, las que alcanzaron una masa crítica exportando.

Luego, en una segunda fase, ya avanzada la década del noventa, las empresas vuelven a realizar grandes inversiones, alcanzando economías de escala en la producción y fuentes de financiamiento más baratas, con el objeto de hacer frente a los menores márgenes por efecto de la apreciación del tipo de cambio y, paralelamente, como parte del proceso de internacionalización de estas empresas.

La apreciación del peso no ha afectado tanto a las empresas vitivinícolas como a otros sectores agroindustriales, debido a que estas han podido enfrentar los menores márgenes aumentando los volúmenes y en algunos casos mediante una mayor mecanización.

Se espera que la producción de vino en Chile continúe creciendo, dada la excelente calidad del producto y las ventajas comparativas con que cuenta Chile para su producción. Sin embargo, existen ciertos riesgos que amenazan al subsector vitivinícola, como el que se produzca algún problema en la calidad (como la detección de algún producto prohibido) que atente contra la imagen del vino chileno en los mercados internacionales, o el vino chileno sea afectado por políticas proteccionistas de países desarrollados (como una acusación de dumping)

Las sociedades anónimas han usado frecuentemente como forma de financiamiento de sus inversiones la emisión de acciones. Y alcanzando cierto tamaño, las empresas también han conseguido financiamiento externo para emprender su estrategia de regionalización de mercados.

IV. AGROINDUSTRIA HORTOFRUTÍCOLA

1. Antecedentes

Hasta los años setenta, la producción de frutas y hortalizas procesadas estaba orientada fundamentalmente al mercado interno. Sin embargo, desde 1982 comienzan a crecer las exportaciones de estos productos, debido al alto nivel de tipo de cambio real y la consolidación de la apertura al comercio internacional. En el desarrollo de algunos rubros de esta industria incidió también fue el crecimiento de las exportaciones frutícolas, debido a que la generación de crecientes volúmenes de descartes de exportación de frutas frescas las proveyó de una gran cantidad de materia prima a bajo costo. Además, luego de la fuerte caída del PIB desencadenada por la crisis financiera de 1982, se produjo un proceso de reactivación económica que permitió una evolución favorable de la demanda interna por productos alimenticios.

Estos factores hicieron entrar a la agroindustria hortofrutícola, en la segunda mitad de la década de los ochenta, a una fase de crecimiento acelerado. Esta tendencia expansiva se puede apreciar en el cuadro 2.

Cuadro 2
ESTIMACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS
PROCESADAS, EN TONELADAS

Subsector	Producto	1986/87	1989/90	1990/91
Concentrados	Tomate	14.711	54.500	88.000
Deshidratados	Manzana	1.235		4.700
	Tomate	98		500
	Pimentón	605		2.500
	Ciruella	7.787		31.200
	Uva	7.498		42.772
Jugos	Manzana	14.142	30.500	34.700
	Uva	1.800	2.600	2.500
	Berries		400	550
Congelados	Kiwi	5		3.200
	Frambuesa	114		12.340
	Maíz dulce	0		14.000
	Espárragos	7		3.680
Conservas	Tomate	216	17.200	25.000
	Durazno	11.217		15.400
	Cerezas	138		4.000

Fuente: Corfo.

Resulta sorprendente, por ejemplo, que en un lapso relativamente breve la producción de pasta de tomate se haya casi sextuplicado, la de pimiento deshidratado cuadruplicado, y la de pasas casi sextuplicado en tanto que los congelados de frambuesa, de espárragos, de maíz dulce y de kiwi han pasado de una producción prácticamente nula a constituir una industria de importancia.

Dentro del sector agroindustrial, el subsector hortofrutícola comprende las actividades que a partir de frutas y hortalizas producen a) conservas, pastas y pulpas, b) deshidratados, c) congelados y, d) jugos, principalmente. Estos cuatro grupos de industrias han sido incluidos en este informe.

a) Conservas, Pastas y Pulpas

(1) Pastas y Conservas de Tomate

La industria de pastas y conservas de tomate es considerada una industria independiente de las demás industrias conserveras y de pulpas debido a que corresponde a regiones y empresas especializadas en la producción de tomates para procesado.

En Chile, la industria procesadora de tomate está orientada principalmente al mercado de exportación. Su surgimiento es uno de los más recientes dentro de la agroindustria hortofrutícola, desarrollándose con fuerza recién en la segunda mitad de los ochenta. La expansión de las exportaciones chilenas de pasta de tomate se asocia con importantes inversiones en plantas elaboradoras realizadas en ese período, que permitieron ampliar significativamente la capacidad de proceso, abriéndose con ello nuevas oportunidades a agricultores de las regiones donde se han instalado.

En los años 1980 y 1981, dos plantas procesadoras de la VI Región (Consortio Agroindustrial Malloa y Consortio Nieto) representaban el noventa y nueve por ciento de las exportaciones realizadas por el país. En 1984 comienzan a exportar Conservas Deyco y Conservera Cambiaso-El Vergel, en conjunto un 5 por ciento del volumen exportación. Esta situación de cuatro empresas se mantuvo hasta 1987, cuando comienza un crecimiento explosivo de la industria y de las exportaciones chilenas de pasta de tomate. En 1988 ingresan dos nuevas empresas, Fruveg y Conservera Pentzke. En 1990 ingresan Agrozzi, ISASA y Conservera Tamanaco. En 1991 IANSA comenzó a producir en su planta procesadora ubicada en Talca.

En la industria del tomate se utiliza la tecnología más avanzada. Actualmente, la capacidad instalada se estima entre 120.000 a 140.000 toneladas¹⁴. De las ocho principales plantas procesadoras de tomate, sólo cuatro producen tomate en conserva. La producción de pasta de tomate durante 1996 fue de 120.000 toneladas métricas, destinadas principalmente al mercado externo (90%). Los principales mercados de destino fueron Brasil, Argentina, Japón e Italia, que en conjunto suman el 70 por ciento de las exportaciones.

Las relaciones entre agricultores y procesadores tienden a tener mayor permanencia en el tiempo en esta industria, favorecido por el sistema de contratos de producción. Además, son las empresas procesadoras y exportadora las que han realizado un trabajo intensivo en adaptación y selección de variedades, sistemas de manejo y cosecha, etc., traspasando posteriormente la tecnología a los productores a través de sus departamentos técnicos.

Finalmente, hay que destacar que empresas transnacionales dedicadas a la producción y comercio de productos alimentarios controlan el mercado internacional. Algunas empresas agroindustriales que operan en Chile están de alguna forma vinculadas a éstas, facilitándose la inserción externa de esta actividad. Este es el caso de Fruveg, vinculada a una gran empresa comercializadora de tomates que opera en el mercado americano, entregando toda su producción por esa vía.

(2) Otras conservas y pulpas de frutas y hortalizas

El principal producto es el durazno en conserva, a éste se han ido incorporando productos como mezclas de frutas, cerezas, espárragos y otros en menor volumen, que son producciones complementarias a los duraznos y aprovechan la estructura presente para el procesamiento de éstos. Los duraznos en conserva y mezclas de frutas son destinados principalmente al mercado latinoamericano.

La industria conservera nacional se ha consolidado en los años recientes. Luego de la reciente fusión de Isasa y Corpora, sólo 6 conserveras contabilizan sobre el 90 por ciento de la producción. Todas procesan duraznos y dos de ellas procesan mezclas de frutas. Las plantas han sido modernizadas y en algunos casos ampliadas, lo cual ha impedido la obsolescencia de las empresas más importantes del sector.

La capacidad de producción de duraznos en conserva estimada durante 1997 es la siguiente:

Cuadro 3
CAPACIDAD ESTIMADA DE PRODUCCIÓN DE DURAZNOS EN CONSERVA, 1997

Empresa	Toneladas
Corpora	25.000
Pentzke	18.000
Malloa	14.000
Nieto	7.000
Bozzolo	2.500
Wasil	2.500
Otros	1.000
Total	67.000

Fuente: USDA.

La producción nacional de duraznos en conserva ha tenido una evolución positiva durante esta década y se ha registrado una expansión de las inversiones. La competencia externa ha obligado a estrechar los márgenes de utilidad, por lo que en buena medida la expansión de la actividad obedece al esfuerzo de compensar, con aumentos de volumen, la caída en los precios.

Las exportaciones de duraznos en conserva han experimentado un gran aumento durante esta década, pasando de 13 mil toneladas en 1990 a 33 mil toneladas en 1996, donde más de un 70 por ciento de la producción nacional, se destinó a la exportación. Los principales mercados de destino fueron Perú, Argentina, México y Japón. En el caso de las mezclas de frutas, un 95 por ciento de la producción nacional se destinó a exportación (6,7 mil toneladas). Los principales mercados fueron Argentina, México y Brasil.

b) Deshidratados

La industria de frutas y hortalizas deshidratadas puede clasificarse en términos generales en dos grandes grupos: deshidratados de baja humedad y deshidratados de alta humedad. Entre los primeros se cuentan casi la totalidad de las hortalizas y las manzanas, mientras que en las de alta humedad están frutas como pasas y ciruelas secas.

(1) Deshidratados de baja humedad

La agroindustria deshidratadora de baja humedad se expandió entre 1987 y 1991, pasando de ocho a dieciocho plantas. Los productos de baja humedad habitualmente son secados a través de métodos artificiales como hornos y túneles de secado. La principal materia prima para este tipo de plantas es el pimentón, otras hortalizas utilizadas han sido ají, tomate, hongos, puerro, espinacas, zanahorias, cebolla, ajo, espárragos, zapallo, repollo y brócoli. El abastecimiento se realiza mediante contratos entre procesadores y agricultores, que regulan y garantizan el cumplimiento mutuo, y otorgan relaciones de más largo plazo.

Además estas plantas pueden usar manzanas, cuya materia prima proviene principalmente del descarte de exportación. Últimamente se están evaluando alternativas de abastecimiento exclusivo para la agroindustria mediante huertos de manzana industrial.

(2) Deshidratados de alta humedad

Los deshidratados de alta humedad pueden ser secados al sol, para después ser estandarizados en procesos industriales. La mayoría de la agroindustria deshidratadora de frutas nace como necesidad de contar con alternativas de procesamiento de los descartes de exportación de fruta fresca. Como excepción se puede mencionar el caso de las ciruelas, donde la materia prima no proviene de descartes sino de la producción exclusiva para ese fin.

El producto de mayor importancia son las pasas. En este caso, la disponibilidad de materia prima se ve favorecida por la existencia de una de las industrias de uva de mesa más grandes del mundo, cuyos descartes son usados para la elaboración de deshidratados, vinos y jugos.

Actualmente un 75 por ciento de la producción de pasas es secada al sol y el resto es secado en túneles. En 1996 se produjeron 31,5 miles de toneladas de los cuales un 94 por ciento se destinó a la exportación. Cerca de un 65 por ciento de estas exportaciones tuvieron como destino mercados latinoamericanos, proporción que ha ido cayendo ya que la mejor calidad ha permitido exportar a mercados como la Unión Europea.

Durante 1996 se produjeron 16 mil toneladas de ciruelas secas. Más de un 90 por ciento de la producción se exporta, principalmente a mercados latinoamericanos. La producción se ubica entre las regiones V y VII, y es en su mayoría secada al sol, aunque existen algunos túneles de secado operando. Hay doce firmas exportadoras de ciruelas secas, la mayor, Asprocica, concentra la mitad del volumen exportado, y las dos siguientes tienen en conjunto un 20 por ciento.

Otras frutas deshidratadas son damascos, duraznos, y en menores cantidades guindas agrias, peras, kiwis y frambuesas, en general para mercados específicos.

c) Congelados

La industria de frutas y hortalizas congeladas comenzó a desarrollarse en Chile en la segunda mitad de la década del 70, orientando su producción básicamente al mercado interno. A partir del quinquenio 85/90 se expandió en forma significativa impulsada por el aumento de la demanda de los mercados externos. Posteriormente, el crecimiento de la industria ha sido bastante acelerado, tanto en exportaciones como en el mercado interno. En este último, el fuerte crecimiento en la demanda por estos productos se ha debido al crecimiento del ingreso, el desarrollo de la industria de comida rápida y al brote de cólera en el país a principios de los noventa, que incentivó la sustitución parcial de productos frescos por congelados.

Así, en 1987 existían 13 plantas congeladoras de frutas y hortalizas, en 1990 habían 32 y en 1992 ya eran 46 plantas medianas y grandes, distribuidas de la V a la X Región. En la zona central las empresas se han orientado más hacia la producción de hortalizas masivas (maíz, arvejas, etc.) destinadas fundamentalmente al mercado interno, mientras que hacia el sur va cobrando importancia la producción de espárragos y berries destinados a la exportación.

De las exportaciones, la especie más importante es la frambuesa congelada. Luego siguen las moras, las frutillas, los damascos y otras (uvas, kiwis, duraznos, melones, cerezas, etc.). Las principales hortalizas exportadas son espárragos, y brócolis. También se exportan en menores cantidades maíz, pimentón, porotos verdes, etc.

d) Jugos

La industria de jugo concentrado en Chile inició su crecimiento a mediados de la década de los ochenta. El desarrollo de las exportaciones de jugos se ha basado en la producción de concentrados de manzana y uvas. Pese a ello, se debe señalar que Chile exporta más de 20 tipos de jugos diferentes.

Actualmente existen 11 plantas productoras de jugo¹⁵. De ellas, ocho se orientan preferentemente a procesar manzana, con una capacidad de 250 mil toneladas de materia prima en una temporada de 120 días equivalentes de operación a plena producción, dos están orientadas a procesar uva de mesa, con una capacidad de 20 mil toneladas en una temporada de 90 días y una se orienta a berries, con una capacidad de 5 mil toneladas de materia prima en una temporada de 90 días equivalentes de operación a plena capacidad. Las plantas de jugos

concentrados de manzanas aumentan el período de operación en cerca de 30 días, procesando otras especies como ciruelas, uva de mesa, peras y algunos berries.

El jugo de manzana se destina casi por completo al mercado externo. El principal comprador es Estados Unidos (sobre el 70 por ciento de las ventas totales). La industria de jugos de manzanas se provee de materia prima a partir de los descartes de exportación de frutas frescas, por lo que su desarrollo ha estado absolutamente condicionado al crecimiento de éstas.

El jugo de uva cuenta también con la ventaja de la existencia de una industria exportadora de uva de mesa y vitivinícola en expansión. Sin embargo, esto también hace que la producción de jugos de uva sea totalmente dependiente del desarrollo de los otros subsectores. Debido a la alta participación que tiene la materia prima en el costo total, algunas empresas desarrollan actividades mixtas, es decir, producción de jugo de uva y de vinos corrientes, de manera de que si el precio de uno de los productos baja haciendo no rentable su producción, sea posible destinar la capacidad instalada a la producción del otro.

2. Análisis de empresas

Varias de las grandes empresas que participan en la agroindustria hortofrutícola son divisiones de empresas o filiales de grupos de empresas diversificados dentro de la industria alimentaria. Es así como el mayor productor de pasta de tomate y un gran productor de jugo concentrado de fruta es Iansafrut S.A., filial de Empresas Iansa S.A., tradicional productor de azúcar. Otra importante empresa productora de pasta de tomate y de duraznos en conserva, Nieto S.A., pertenece a Empresas Luchetti S.A., cuyo nombre se asocia más bien a las pastas alimenticias. Además, algunos participantes de la agroindustria hortofrutícola que no producen exclusivamente estos productos, como Watt's Alimentos S.A. (perteneciente a Empresas Santa Carolina S.A.¹⁶), que además de producir derivados de frutas está en el negocio de los aceites comestibles y en el de las margarinas.

Para ilustrar la evolución de la agroindustria hortofrutícola se analizarán las empresas mencionadas y otras como el Consorcio Agroindustrial de Malloa S.A. (productor de pasta de tomate y mermeladas), y Jugos Concentrados S.A., haciendo mención de la situación del grupo al que pertenecen estas empresas cuando sea relevante¹⁷.

Iansa fue creada por la Corfo en 1953. Entre 1986 y 1988, dentro del marco de la política de privatización de empresas estatales impulsada por el Gobierno, Corfo vendió la totalidad de su capital accionario en la compañía al sector privado. Como entidad privada, Iansa inició un activo proceso de diversificación, con el objeto de reducir la alta incidencia de la actividad azucarera en sus resultados. En 1990 entra en el mercado de productos agroindustriales de exportación, con la puesta en marcha de una planta de jugo concentrado de manzana, para el año siguiente comenzar a producir pasta de tomate en Talca. Sólo en 1996 se suma una tercera área de productos agroindustriales: hortalizas congeladas, proyecto orientado a abastecer a América Latina y especialmente a los países de Mercosur. Ese mismo año empieza a operar bajo la estructura de holding, con el objeto de flexibilizar la toma de decisiones, y las actividades relacionadas con el procesamiento de frutas y hortalizas quedan bajo la filial Iansafrut S.A.

Jucosa fue constituida en 1979. A diferencia de Iansa, esta es una empresa especializada en la producción y exportación de jugos concentrados de frutas, lo que realiza industrializando los descartes de fruta de exportación, principalmente manzana. Durante la primera mitad de la década de los noventa fue el principal exportador de jugos concentrados de Chile.

Consortio Agroindustrial de Malloa S.A. es una empresa dedicada a la elaboración de productos agroindustriales como concentrado de tomate y de frutas, mermeladas, salsa de tomate y ketchup, hortalizas en conserva y frutas al jugo. Fue adquirido por Compañía Chilena de Tabacos en 1985, empresa que en 1988 también adquiere Conservas Deyco S.A. (otra empresa agroindustrial), por lo que en 1989 sus activos son incorporados a Malloa. En 1995 Malloa fue vendida a Lever.

Watt's tiene una importante participación en el mercado nacional de mermeladas y dulces, así como en el de jugos de fruta, además, produce pulpas concentradas, salsa de tomate y ketchup. Pertenece a Empresas Santa Carolina S.A.

Desde 1990, Nieto Agroindustrial S.A maneja las actividades relacionadas con producción y procesamiento de frutas y hortalizas de las Empresas Luchetti, específicamente pasta de tomate, pulpa de frutas, frutas deshidratadas y conservas, que tienen como principal destino el mercado internacional. En 1993 se realizó una nueva modificación en la estructura de las filiales de este holding, por la cual Nieto S.A. adquiere la totalidad de los activos agroindustriales de Nieto Agroindustrial S.A. y la sociedad argentina Industrias de Maíz S.A se incorpora como accionista de Nieto S.A.

2.1 Evolución de desempeño

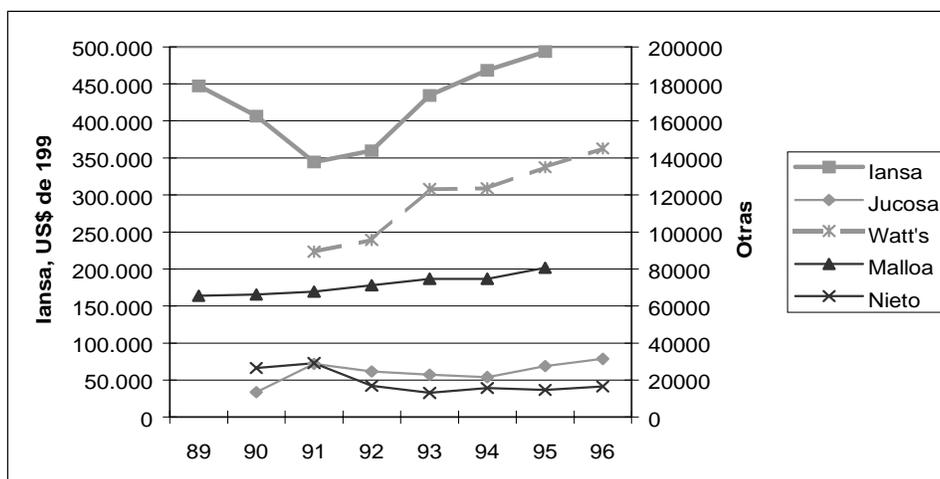
a) Ventas

Las ventas en la agroindustria procesadora de frutas y hortalizas han seguido una tendencia creciente desde principios de la década de los ochenta (ver gráfico 4 del Anexo). En el gráfico 6 se puede observar la evolución del valor de las ventas totales de las empresas analizadas.

En el caso de Iansa, el valor de las ventas cae hasta 1991, para luego aumentar, lo que es provocado, entre otros factores, por el crecimiento de las ventas de productos agroindustriales como se puede observar en el Cuadro 4. En 1995 Iansafrut se convierte en el principal exportador de derivados de tomate de Sudamérica, y en 1996 alcanza primer lugar en producción de jugos en Chile.

Aunque el volumen de jugos exportados por Jucosa ha crecido en forma constante desde mediados de la década del ochenta, el valor de sus ventas en términos reales cayó desde 1992 a 1994, para luego subir. Esto se debió principalmente a una caída en el precio del jugo de manzana entre 1992 y 1994 y al efecto de la apreciación de la moneda.

Gráfico 6
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS PROCESADORAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS



Fuente: Memorias de Empresas Procesadoras de Frutas y Hortalizas.

Cuadro 4
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE IANSA DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZA
(miles de toneladas)

Año	Elaboración de productos derivados de Tomate	Elaboración de Jugos concentrados
90		4,5
91	9,1	4,6
92	12,7	5,5
93	12,6	5,7
94	18,2	6,8
95	26,8	7,6
96	31,8	13,2

Fuente: Memorias Anuales de Iansa.

Las ventas de Malloa están destinadas tanto al mercado interno como al de exportación. En el primer caso, éstas subieron en forma ininterrumpida entre 1990 y 1995. En el caso del mercado externo, el valor de las exportaciones aumentó desde 1986 a 1989, entre los años 1990 y 1994 su valor fluctuó sin una tendencia determinada para subir nuevamente en 1995. El principal producto de exportación es la pasta de tomate, altamente dependiente de los precios en el mercado internacional debido a su condición de commodity, sin embargo, productos terminados con la marca Malloa (como frutas y vegetales en conserva, mermeladas, salsa de tomate y ketchup), destinados a mercados de Latinoamérica adquirieron una importancia creciente, creciendo sus exportaciones durante la presente década.

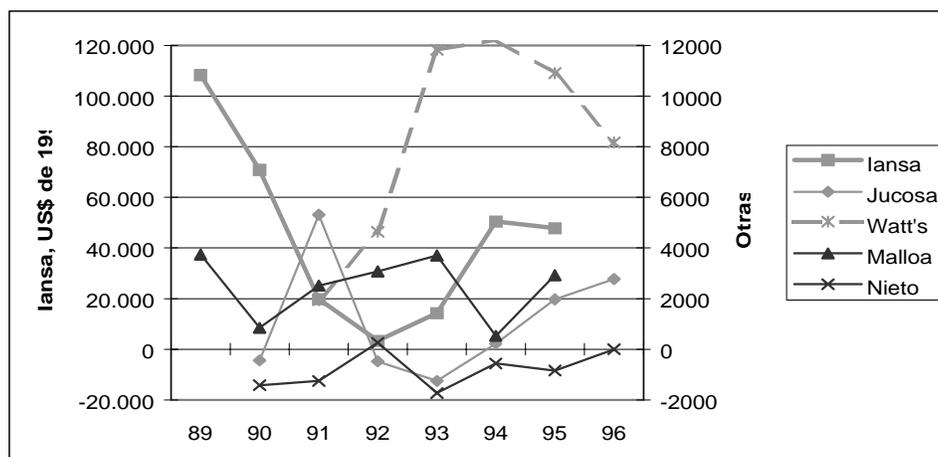
El valor de las ventas de Watt's aumentó durante la presente década en forma constante. Las exportaciones de frutas y hortalizas procesadas se han dirigido a Perú, Paraguay y Brasil.

Las ventas de Nieto caen en 1992 para fluctuar durante los siguientes años sin una tendencia determinada. Sus exportaciones son altamente dependientes del valor de la pasta de tomate en los mercados internacionales.

b)Utilidades

En el gráfico 7 se puede observar la evolución de las utilidades totales de las empresas analizadas.

Gráfico 7
EVOLUCIÓN DE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS PROCESADORAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS



Fuente: Memorias de Empresas Procesadoras de Frutas y Hortalizas.

Las utilidades de Iansa dependen, en primer lugar, del precio internacional del azúcar, su principal producto¹⁸. Por ello, éstas caen durante 1991 y 1992, años en que el precio del azúcar cae, para recuperarse a partir de 1993. Sin embargo, los productos agroindustriales inciden en forma creciente en el resultado final de Iansa. Es así como el aumento del precio del concentrado de tomate a partir de 1993 y el aumento del precio del jugo concentrado a partir de 1995 tienen efectos positivos en las utilidades.

Las utilidades de Jucosa se vieron fuertemente afectadas por la evolución del precio internacional del concentrado de manzana. En 1992, cayó el precio del jugo concentrado de manzana por una cosecha récord de manzanas en Europa, por lo que Jucosa experimenta pérdidas durante 1992 y 1993. Esta sobreproducción y la consecuente acumulación de stock mantiene deprimido al precio del jugo hasta 1994, lo que produce la quiebra algunas empresas productoras de jugo de manzana. La recuperación de los precios a partir de 1995, por una baja producción en Europa y Estados Unidos y por la creciente demanda del mercado japonés, permite a Jucosa aumentar su utilidad nuevamente.

En forma análoga, las utilidades de Malloa se han visto afectadas por el precio internacional del concentrado de tomate, su principal producto de exportación. Sus utilidades cayeron durante 1990 debido a la caída del precio del concentrado, causada por un aumento en

la cosecha en California. Durante 1991 las utilidades aumentaron por un aumento en el volumen de venta en el mercado local y externo y por la reducción en los costos de producción producto de la rebaja de aranceles que ocurrió ese año. Las utilidades continuaron aumentando en 1992 y 1993, año en que el precio del concentrado de tomate se recuperó, cayeron en 1994 y se recuperan en 1995, debido al aumento de las exportaciones.

Tal como las ventas, las utilidades de Watt's crecieron de 1992 a 1994. La caída de éstas en 1995 y 1996 se debió a que la empresa comenzó a enfrentar una mayor competencia en los segmentos de aceites y jugos. Es importante destacar que el resultado final de 1995 es menor al de 1994 debido a que en 1994 se produjo una utilidad operacional extraordinaria por venta de un paquete de Loncoleche a Empresas Santa Carolina, operación sin efecto en el consolidado.

Por último, Nieto enfrentó pérdidas durante la presente década excepto en 1992 y 1996. Esta empresa exportadora fue fuertemente afectada por la apreciación del tipo de cambio ocurrida en los noventa, además del efecto de la caída en el precio del concentrado de tomate en 1991 y 1992. Para minimizar sus pérdidas, en 1991 tomó medidas como arrendar la planta de conservería de los Andes y las instalaciones de deshidratados de la planta de Quinta de Tilcoco, esto último por los bajos márgenes de la línea de pasas de uva debido a la competencia por compra de materia prima de descartes de uva de exportación de los productores de vino. Mediante una estrategia de diversificación de productos, que significó un mejor aprovechamiento de la capacidad instalada por la vía de ampliar el período de producción de las plantas, logró en 1996 tener utilidades.

Se espera que la competencia internacional en los mercados de frutas y hortalizas procesadas se agudice, producto de la entrada de nuevos competidores como podrían ser China y países de Europa del Este. Por lo tanto, las empresas chilenas deberán aumentar su eficiencia de manera de mantenerse en el mercado.

En el Cuadro 5 se entrega la evolución de cuatro indicadores de rentabilidad. De acuerdo con el primer indicador, es posible clasificar a las empresas según su rentabilidad en dos grupos, Malloa, Nieto y Jucosa, empresas que destinan gran parte de sus ventas (sino todas) al mercado externo, presentan bajas rentabilidades, mientras que Watt's y Iansa, con una participación de las ventas al mercado interno mucho mayor, presentan índices mucho más altos. Lo anterior puede ser explicado por la constante apreciación de la moneda respecto al dólar, que ha ocurrido en la década del noventa como se puede observar en el Gráfico 8, que ha afectado en forma importante las utilidades de las empresas exportadoras, debido a que estas realizan sus ventas en dólares pero deben pagar por sus insumos (materia prima y mano de obra) en moneda nacional.

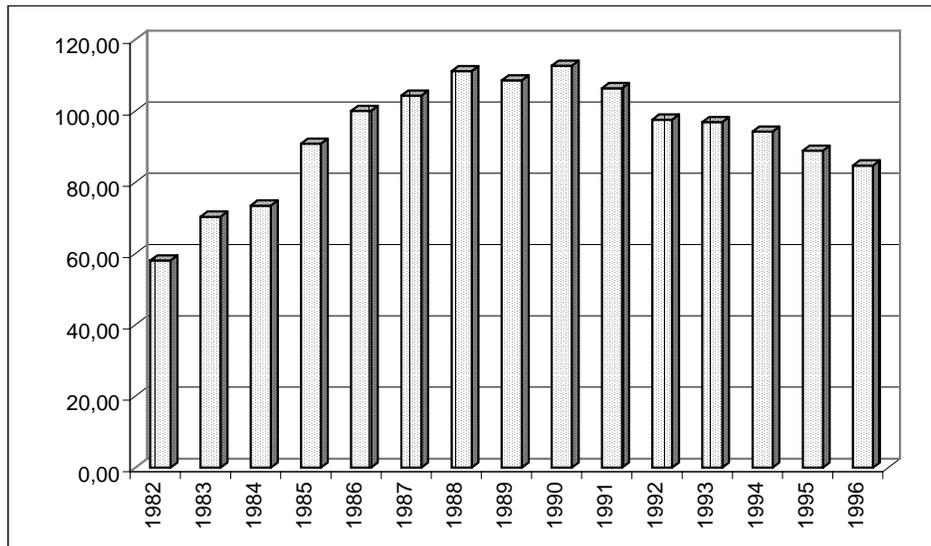
El segundo indicador, Utilidad del Ejercicio/Activo Fijo, muestra una tendencia muy similar a la del anterior. En cambio, mediante el tercer indicador, Margen de explotación/Activo Fijo, se pueden separar dos grupos de empresas: este indicador cae hasta 1992 (producto de la caída de los precios internacionales) a niveles bajo 0,2 para posteriormente recuperarse en el caso de Iansa y Jucosa, o estabilizarse en un nivel levemente bajo 0,2 en el caso de Nieto. Mientras que Watt's y Malloa presentan indicadores estables (es decir, la capacidad del Activo Fijo de generar utilidades por ventas es estable) sobre 0,6 y 0,4, respectivamente.

Cuadro 5
INDICADORES DE RENTABILIDAD DE EMPRESAS PROCESADORAS DE FRUTAS
Y HORTALIZAS

	89	90	91	92	93	94	95	96
Utilidad del Ejercicio/Patrimonio								
Iansa	0,57	0,37	0,11	0,02	0,08	0,22	0,15	
Jucosa		-0,16	0,49	-0,05	-0,16	0,03	0,14	0,16
Watt's			0,08	0,17	0,31	0,26	0,21	0,14
Malloa	0,06	0,01	0,04	0,05	0,06	0,01	0,04	
Nieto		-0,09	-0,09	0,02	-0,08	-0,03	-0,05	0,00
Utilidad del Ejercicio/Activo Fijo								
Iansa	0,74	0,43	0,12	0,02	0,09	0,31	0,27	
Jucosa		-0,27	0,39	-0,03	-0,08	0,01	0,13	0,17
Watt's			0,09	0,16	0,27	0,23	0,17	0,12
Malloa	0,10	0,02	0,06	0,07	0,07	0,01	0,06	
Nieto		-0,14	-0,06	0,01	-0,08	-0,03	-0,04	0,00
Margen de Explotación/Activo Fijo								
Iansa	1,01	0,74	0,32	0,16	0,31	0,49	0,44	
Jucosa		1,46	0,55	0,09	0,22	0,20	0,51	0,49
Watt's			0,67	0,65	0,81	0,68	0,69	0,63
Malloa	0,49	0,42	0,44	0,44	0,45	0,35	0,47	
Nieto		0,56	0,19	0,14	0,12	0,16	0,14	0,20
Margen de Explotación/Ingresos de Explotación								
Iansa	0,33	0,30	0,15	0,07	0,11	0,17	0,16	
Jucosa		0,17	0,30	0,06	0,16	0,15	0,27	0,25
Watt's			0,17	0,19	0,28	0,29	0,32	0,30
Malloa	0,28	0,25	0,28	0,28	0,33	0,28	0,30	
Nieto		0,21	0,14	0,16	0,19	0,21	0,18	0,21

Fuente: Memorias Anuales Empresas Procesadoras de Frutas y Hortalizas.

Gráfico 8
EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO REAL (BASE 1986=100)



Fuente: Banco Central de Chile.

El último indicador, la proporción del Margen de Explotación en los Ingresos por Explotación, ha sido constante y alto en el caso de Malloa, fluctuando entre un 25 y 35%, mientras que en el caso de Watt's ha seguido una tendencia ascendente entre 1991 y 1995,

aumentado de un 17% a un 32%. Al igual que en el caso del indicador anterior, los indicadores de Iansa y Jucosa caen en 1992 para recuperarse posteriormente, y Nieto mantiene valores que fluctúan entre el 15 y el 20% durante el período estudiado.

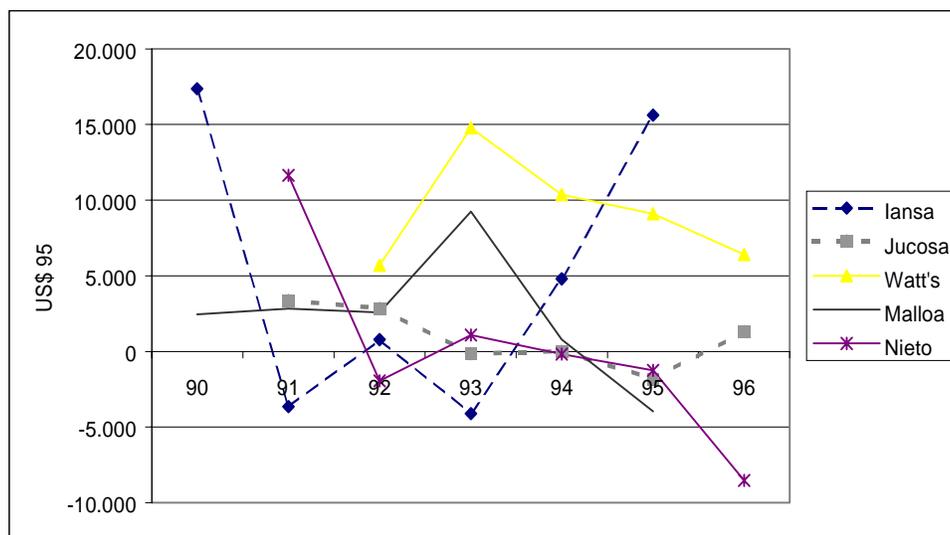
2.2 Las inversiones

Durante la década de los ochenta, las inversiones totales del sector procesador de frutas y hortalizas se mantuvieron bajas, comenzando a crecer fuertemente a partir de 1987 y llegar a un máximo en 1993, para posteriormente seguir una tendencia decreciente (ver gráfico 9 del Anexo).

En el gráfico 9 se presenta la evolución de las inversiones en activo fijo de las empresas procesadoras de frutas y hortalizas estudiadas.

Durante la década del noventa, Iansa desarrolló su área agroindustrial efectuando grandes inversiones. Es así como en 1990 construyó una planta de pasta de tomate, por un costo de sobre los US\$ 12 millones. En 1992 construyó la segunda planta de jugo concentrado de manzana en Temuco, invirtiendo en ella US\$3 millones. En 1994 construyó la segunda planta de derivados de tomate en Curicó, por una inversión de US\$ 8 millones, y además amplió la planta de Talca al incorporar una línea de tomate cubeteado aséptico con capacidad de elaboración de 4 mil toneladas anuales. Ese mismo año, debido a los bajos precios que ha tenido el jugo concentrado de manzana, realiza las inversiones requeridas para diversificar la producción, de forma de poder producir además de los tradicionales jugos de pera y manzana clear, otros jugos como manzana cloudy (para el mercado japonés), frambuesa, mora, kiwi, ciruela seca, uva y zanahoria.

Gráfico 9
EVOLUCIÓN DEL CAMBIO EN EL VALOR DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LAS EMPRESAS PROCESADORAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS



Fuente: Memorias de Empresas Procesadoras de Frutas y Hortalizas.

A fines de 1995 adquirió las instalaciones de Inversiones Prodasa, en Molina, incluyendo equipos para la producción de jugos, deshidratados y congelados, con lo cual Iansa duplicó su

capacidad instalada para la producción de jugos. Y en 1996 comenzó nuevos proyectos: la construcción de una planta de productos congelados (Vegetop), la ampliación de la planta de jugos en Molina y de la planta de tomates en Talca.

Las inversiones en el caso de Jucosa han tenido una estrecha correlación con los niveles de utilidad obtenidos en los períodos previos. Se puede observar que la inversión en activos fijos se detiene luego de 1992, año en que hay pérdidas, para aumentar sólo en 1996, ya que en 1995 las utilidades comienzan a recuperarse. Es interesante observar que durante 1992 esta empresa realiza inversiones tendientes a diversificar la producción de jugos concentrados, puesto que ya ese año comienza la caída del precio del jugo de manzana. En 1996 realiza ampliaciones en su capacidad de proceso, ya que el mercado mundial de jugos sigue creciendo, lo que permite a esta empresa continuar su expansión.

Malloa realizó inversiones hasta 1993, dejando luego de invertir, lo que se explicaría porque en 1994 tuvo una fuerte caída en las utilidades y en 1995 esta fue vendida a Lever Chile S.A. Las inversiones realizadas en 1990 y 1991 fueron destinadas a aumentar la capacidad de procesamiento de tomate. En 1992 se inició la construcción de una planta para procesar frutas y vegetales, que contempló una inversión de US\$ 9,3 millones, para abastecer la creciente demanda del mercado interno y externo (Latinoamérica).

Watt's tiene inversiones positivas durante todo el período estudiado, sin embargo, muchas de éstas no han sido destinadas al rubro de frutas y hortalizas procesadas. Sólo en 1993 se realizan inversiones para aumentar volumen de producción de derivados de frutas, con el objeto de facilitar la introducción de nuevos productos al mercado nacional e iniciar política de exportación expansiva.

La estrategia de desarrollo e inversiones del holding Luchetti en general se ha fundamentado en asegurar su creciente presencia y competitividad en los mercados globalizados del cono sur Latinoamericano, y de incrementar los niveles de productividad y eficiencia a través de la incorporación de tecnología industrial. De acuerdo a esta estrategia, ha realizado importantes inversiones en Italpasta (empresa productora y exportadora de pastas), y en sus filiales de Argentina y Perú. Sin embargo, esto no se ha visto reflejado en su filial Nieto S.A., empresa que entre 1992 y 1996 sólo ha tenido un año con inversiones positivas, 1993, debido a que ese año se incorporó como accionista de Nieto S.A. la sociedad argentina Industrias de Maíz S.A., lo que permitió aumentar en un 60% la capacidad productiva en pasta de tomate. La baja inversión en la empresa se explica por el hecho de que ésta ha tenido pérdidas en gran parte de la presente década, lo cual produciría que la matriz privilegiara la inversión en otras filiales.

En general, las empresas agroindustriales han crecido durante la década de los noventa, para contrarrestar el efecto de la caída en el tipo de cambio mediante mayores economías de escala, o han tendido a fusionarse con el mismo propósito, como en el caso de las conserveras (Corpora adquiere a Isasa) y los productores de jugos (Iansa adquiere las instalaciones de Inversiones Prodasa).

También ha habido inversiones en adecuación de las plantas a exigencias medioambientales, siguiendo una tendencia a al uso de tecnologías limpias, por ejemplo, mediante el tratamiento de aguas y la utilización de gas natural. Además, se ha tendido a la incorporación de sistemas de control de calidad, que ha veces han implicado la modificación del funcionamiento de las plantas. En este último punto, es interesante mencionar que para acceder a mercados en el exterior, las empresas han debido adecuarse progresivamente a las normas internacionales exigidas por los países de destino.

2.3 El financiamiento

El financiamiento de las empresas procesadoras de frutas y hortalizas, por tratarse en general de filiales, se ha realizado a través de las sociedades matrices correspondientes.

Es interesante destacar que estas empresas han ido accediendo a capitales internacionales, tanto como forma de reducir su costo de capital, como para financiar su proceso de internacionalización. Por ejemplo, en 1995 Empresas Santa Carolina S.A. constituye su filial “Empresas Santa Carolina Cayman Limited” de la que se hizo referencia en el capítulo anterior. El mismo año, Empresas Luchetti S.A constituyó “Luchetti Overseas S.A.” cuyo objetivo es realizar inversiones y llevar a cabo negocios de tipo financiero. Asimismo, Iansa obtiene en 1996 financiamiento por US\$ 40 millones en Estados Unidos, para su expansión industrial, a través de su filial Iansa Overseas Ltd., orientada a la canalización de recursos financieros.

También, estas empresas han utilizado durante el período estudiado formas de financiamiento más tradicionales, como emisión de bonos, préstamos bancarios, capitalización de las utilidades o emisión de acciones.

En el caso de Iansa, destaca la emisión de acciones efectuada en 1995, para llevar a cabo fuerte expansión de actividades, y la posterior obtención de recursos en el exterior comentada previamente.

Ya que en 1992 fue prepagada la deuda que tenía la a Viña Santa Carolina con sus acreedores regulada por un convenio, en el período estudiado no tuvo restricciones del tipo financiero. Empresas Santa Carolina aportó capital a su filial Watt’s en 1991 y desde 1993 a 1996 en forma constante. Además, en 1994 Watt’s realizó una emisión de bonos destinada a prepagar sus pasivos para disminuir el costo de capital.

Jucosa efectuó en 1995 una emisión de acciones para reducir sus pasivos, y por lo tanto gastos financieros, y adquirir equipos. Este aumento del capital se completó a principios de 1996 permitiendo un menor endeudamiento y por consiguiente un mayor beneficio.

2.4 Tendencias a la internacionalización

La mayor internacionalización de Chile y su creciente presencia en muchos mercados extranjeros han motivado y reforzado la incursión internacional por parte de las empresas productoras de frutas y hortalizas procesadas, no solo por el aumento de sus exportaciones sino también desarrollando su actividad productiva en el exterior.

El mecanismo seguido por las empresas agroindustriales ha sido inicialmente exportar productos con sus marcas a estos mercados extranjeros para posteriormente desarrollar su actividad productiva en ellos¹⁹.

Watt's sigue este proceso, el éxito de sus exportaciones a los mercados del Cono Sur lo llevan a comenzar su actividad productiva en Paraguay, mediante la instalación de una planta de jugos larga vida en 1996. Además, el Holding Santa Carolina adquiere una empresa alimenticia en Perú y dos en Argentina²⁰. Laive S.A., la principal empresa quesera peruana, se proyecta ampliar su producción de cecinas e incursionar los rubros de leche y jugos larga vida, donde se espera que la experiencia de las Empresas Santa Carolina sea de gran utilidad. Además, es de gran interés para la empresa el tener presencia en mercado alimenticio de Perú, uno de los más prometedores de la Región.

Empresas Iansa, luego de la consolidación de Brasil y Argentina como mercados para sus exportaciones de pasta de tomate, inició en 1995 la internacionalización de su actividad productiva, constituyendo en Perú la filial Iansa Perú, encargada del desarrollo de negocios en el rubro agroindustrial en ese país. Esta filial formó asociada a capitales peruanos la empresa ICATOM S.A., dedicada a la producción de concentrado y otros derivados de tomate, y a la exportación de esta a Europa y Estados Unidos. Las ventajas de producir en Perú son que este país cuenta con ventajas arancelarias para ingreso en Europa y USA, y que es posible efectuar el cultivo de tomate a lo largo de todo el año.

Los planes de esta empresa son extender su internacionalización a los países miembros del Mercosur, desarrollando en ellos negocios vinculados a la agroindustria. Consecuentemente, en 1996 suma a la producción de derivados de tomate y de jugos concentrados una tercera área: hortalizas congeladas, proyecto orientado a abastecer a América Latina y especialmente a los países de Mercosur, llegando al consumidor con envase propio y marca comercial, mediante un joint venture con la empresa internacional Bonduelle.

Otras agroindustrias, como Frisac (productora de congelados), han comenzado a producir en el exterior, fundamentalmente en Argentina, debido a que en este país hay un tratamiento más favorable para las inversiones que en otros países latinoamericanos. Además, las cadenas de supermercados chilenas que se han instalado en este país han arrastrado diversas marcas, por lo que la introducción de productos se ha hecho más fácil.

3. Conclusiones

En este capítulo se analiza la evolución de ciertos factores que han determinado la inversión en las empresas procesadoras de frutas y hortalizas.

Es despegue de las exportaciones de frutas y hortalizas procesadas se produjo a mediados de la década de los ochenta, siguiendo al desarrollo frutícola, producto de la apertura comercial de Chile, un alto tipo de cambio y la presencia de crecientes niveles de materia prima procedente de los descartes de exportación de la fruta fresca.

Durante la década del noventa, las rentabilidades de las empresas procesadoras de frutas y hortalizas han tendido a caer, producto de la apreciación del peso respecto al dólar. Como forma de enfrentar la reducción de los márgenes, este subsector ha tendido a concentrarse y ha realizado fuertes inversiones para conseguir economías de escala, y diversificar su producción, abarcando nuevos rubros de demandas crecientes.

El proceso de internacionalización ha sido de especial importancia en estas empresas, quienes han seguido un procedimiento similar: inicialmente exportar productos con sus marcas a estos mercados extranjeros y posteriormente desarrollar su actividad productiva en ellos.

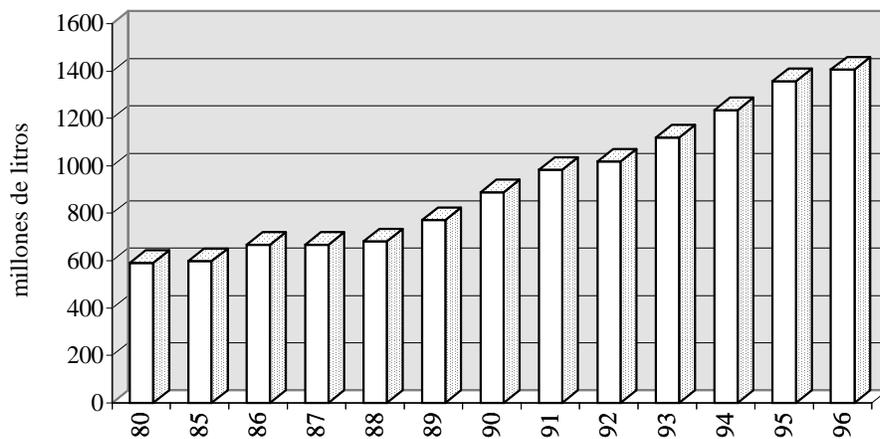
Las grandes empresas han accedido, mediante sus sociedades matrices, a capitales internacionales como forma abaratar su fuente de financiamiento.

V. AGROINDUSTRIA LÁCTEA

1. Antecedentes

La producción láctea en nuestro país ha tenido un gran desarrollo, especialmente en el último decenio. Es así como la recepción de leche en planta ha venido creciendo a una tasa de 10% acumulativo anual durante el período 1988-96, lo que se puede observar en el siguiente gráfico.

Gráfico 10
EVOLUCIÓN DE LA RECEPCIÓN DE LECHE POR LAS PLANTAS



Fuente: Ministerio de Agricultura.

El aumento de la demanda doméstica, debido a las mejores condiciones económicas del país, ha sido un elemento clave en el crecimiento de la industria láctea, así como el relativo mejor precio de la leche en comparación a cultivos alternativos, los aumentos en la productividad como resultado del uso continuo de genética mejorada, la mejor alimentación y la utilización de tecnología moderna, lo que a su vez ha mejorado la calidad, aumentando la diversificación de productos lácteos y estimulando la demanda. El sector de la industria ha evolucionado alcanzando estándares tecnológicos y niveles de productividad similares a los de los países internacionalmente más competitivos.

La agroindustria láctea nacional ha presentado un proceso de “multinacionalización”, es decir, han entrado al mercado doméstico empresas multinacionales que actualmente constituyen la mayor proporción de la oferta. En 1996, sólo seis empresas recibían cerca del 87% del total de la leche procesada. Se trata principalmente de empresas multinacionales o sus filiales, como Nestlé, Parmalat, Soprole, perteneciente al New Zealand Dairy Board y Dos Alamos, que en ese

entonces pertenecía a Lever y actualmente pertenece a Soprole. Las dos empresas restantes son nacionales, Colún es una cooperativa y Loncoleche pertenece a Empresas Santa Carolina S.A.²¹

La evolución de las principales empresas así como su importancia relativa se encuentra en el cuadro 6:

Cuadro 6
RECEPCIÓN DE LECHE POR PRINCIPALES EMPRESAS
(millones de litros)

<i>Empresas</i>	<i>1987</i>	<i>1991</i>	<i>1996</i>	<i>Importancia Relativa (1996)</i>
Nestlé 1/	219,5	287,2	375,4	26,7%
Soprole	107,9	189,2	315,2	22,4%
Loncoleche 2/	109,5	115,3	207,9	14,8%
Colún	88,4	110,5	169,8	12,1%
Dos Alamos	51,7	75,2	87,4	6,2%
Parmalat 3/	34,8	57,0	79,8	5,7%
Otras	55,1	113,3	170,9	12,2%
Total	666,9	947,7	1.406,4	

1/: Incluye ex Lechera del Sur; 2/: Incluye ex Lácteos Collico; 3/: Ex Soprocar
Fuente: Ministerio de Agricultura.

Además de la “multinacionalización”, se ha producido una concentración de las empresas, al haber comprado estas grandes empresas a otras más pequeñas, como se describe a continuación.

Nestlé, asociada a capitales suizos, concentraba en 1996 el 26,7% de la recepción nacional, porcentaje que logró alcanzar al adquirir en el año 1993 la empresa Lechera del Sur. Le seguía en importancia Soprole, al recibir el 22,4% de la producción industrial. Un 50,5% de su propiedad corresponde a capitales neozelandeses (New Zealand Dairy Board), inversión concretada en el año 1986.

Loncoleche ocupaba el tercer lugar en cuanto a recepción industrial, con una participación del 14,8%, con centros de producción en Loncoche, Santiago y Osorno. En 1996, se consolidaron las áreas de servicio de Watt’s Alimentos S.A. y Loncoleche S.A. con el objeto de eliminar ineficiencias y duplicidades de la operación separada de dos empresas similares en cuanto a tipos de distribución y comercialización, clientes, proveedores y equipos.

La Cooperativa Lechera de La Unión (Colún), que opera una sola planta, tenía en 1996 el 12,1% de la recepción nacional. Dos Alamos tenía el 6,2% de la recepción nacional, esta empresa ubicada en la X Región, fue adquirida en el año 1992 por la transnacional Unilever, de capitales anglo-holandeses y en el tercer trimestre de 1997 fue comprada por Soprole, convirtiendo a esta última en la principal empresa lechera del país. Finalmente Parmalat, empresa asociada a capitales de origen italiano, concentraba en 1996 el 5,7% de la recepción nacional.

Por último, se puede destacar que durante este período, las empresas lecheras han diversificado sus productos, aumentando la participación de productos refrigerados, como yoghurt y postres²².

2. Análisis de empresas

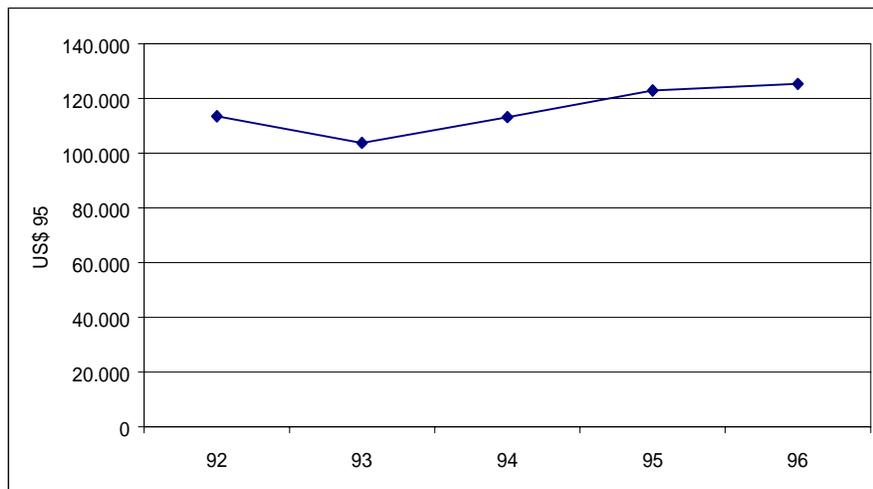
De las grandes empresas lecheras, sólo Loncoleche emite información pública, por lo cual se analizará su desempeño como forma de ilustrar el de toda la agroindustria láctea.

1 Evolución del desempeño

a) Ventas

El valor de las ventas de la agroindustria láctea se mantuvo relativamente constante hasta fines de la década de los ochenta, para luego aumentar (ver gráfico 3 del Anexo). En el gráfico 11 se puede observar la evolución del valor de las ventas totales de Loncoleche.

Gráfico 11
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR EXPLOTACIÓN DE LONCOLECHE



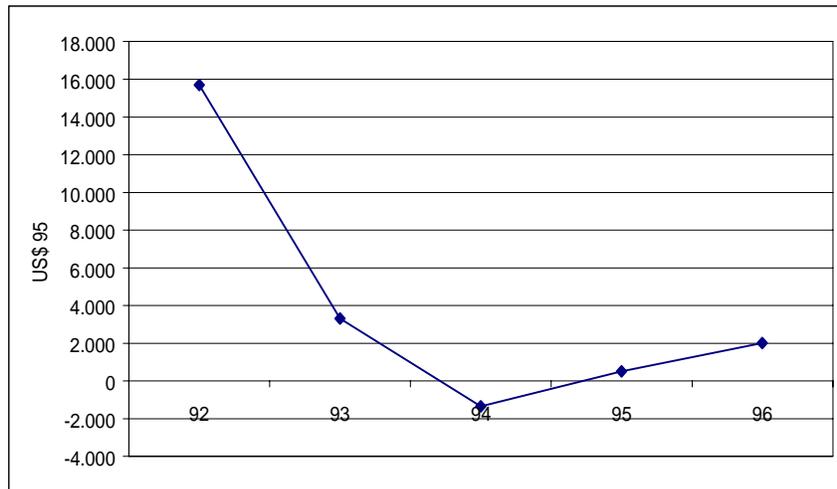
Fuente: Memorias Anuales Empresas Santa Carolina.

Durante la presente década, el mercado se ha vuelto progresivamente más competitivo, producto de la caída en los precios de la leche. Sin embargo, Loncoleche ha mantenido su participación, debido a que el mercado ha mantenido altas tasas de crecimiento.

b) Utilidades

Durante 1994, Loncoleche sufre pérdidas por caída de precios de leche en polvo y quesos en mercados internacionales. En 1995 mejora su nivel de utilidad por el repunte del precio de la leche en polvo. En el gráfico 12 se puede observar la evolución de las utilidades totales de Loncoleche.

Gráfico 12
EVOLUCIÓN DE LAS UTILIDADES DE LONCOLECHE



Fuente: Memorias Anuales Empresas Santa Carolina.

En el cuadro 7 se entrega la evolución de cuatro indicadores de rentabilidad. Los dos primeros presentan un comportamiento muy similar, que sigue la tendencia experimentada por la utilidad.

Cuadro 7
INDICADORES DE RENTABILIDAD DE LONCOLECHE

	92	93	94	95	96
Utilidad del Ejercicio/Patrimonio	0,53	0,11	-0,04	0,01	0,04
Utilidad del Ejercicio/Activo fijo	0,54	0,10	-0,04	0,01	0,05
Margen de Explotación/Activo fijo	0,99	0,59	0,52	0,62	0,64
Margen de Explotación/Ingresos por Explotación	0,25	0,18	0,17	0,19	0,22

Fuente: Memorias Anuales Empresas Santa Carolina.

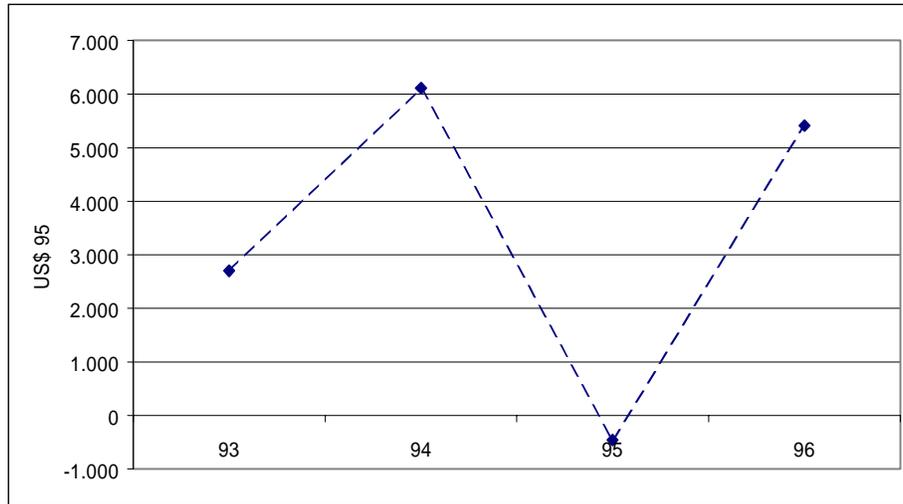
El tercer indicador, Margen de explotación/Activo fijo, ha permanecido estable entre 1993 y 1996 (es decir, la capacidad del activo fijo de generar utilidades por ventas es estable), cercano a 0,6. Lo mismo ocurre con el cuarto indicador, Margen de Explotación/ Ingresos por Explotación, que fluctúa en torno al 20%.

En general, la rentabilidad de las empresas lecheras se ha ido deteriorando durante la década del noventa, desde sus niveles históricos (cercaos al 7%) a niveles mucho más bajos de entre un 3 y un 4%. Esto se ha debido a la caída en los precios de la leche, producto de, entre otros factores, la apreciación del tipo de cambio real. Debido a ello, las empresas lecheras han debido aumentar su eficiencia a nivel industrial y disminuir su personal para ajustar sus costos de mano de obra.

2.2 Las inversiones

A partir de mediados de los años ochenta, comenzaron a producirse crecientes inversiones y cambios tecnológicos, tanto a nivel predial como industrial (ver Gráfico 7 del Anexo). Esto derivó en altas tasas de crecimiento como se observa en el gráfico 10.

Gráfico 13
EVOLUCIÓN DEL CAMBIO EN EL VALOR DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LONCOLECHE.



Fuente: Memorias Anuales Empresas Santa Carolina.

En la gráfica 13 se presenta la evolución de las inversiones en activo fijo de Loncoleche. Durante la presente década, Loncoleche efectuó inversiones en la re-adequación de sus centros productivos y adquisición de maquinaria durante 1992, y posteriormente adquirió Lácteos Collico Valdivia S.A.²³, aumentando participación de mercado en el rubro quesos. Finalmente, en 1996 inauguró una nueva torre de secado de leche en polvo, inversión de más de US\$ 5 millones.

Entre 1994 y 1996, la inversión en la industria láctea sobrepasó los US\$ 150 millones²⁴, lo que ha coincidido con el fortalecimiento de Colún y la llegada de nuevas multinacionales. Parmalat ingresó al mercado chileno en el año 1994 al adquirir las dos plantas pertenecientes a Soproc, ubicadas en Chillán y Victoria, mientras que Lever adquirió en el año 1992 “Dos Alamos”.

Nestlé adquirió en el año 1993 la empresa Lechera del Sur. Dicha compra, le permitió ingresar al mercado del queso y de la leche fluida, y aumentar su participación en el mercado. Además, pudo hacer uso de su marca mundial de fantasía “La Lechera”, lo cual anteriormente le estaba impedido hacer.

Actualmente, debido a la caída en la rentabilidad, las empresas han disminuido sus inversiones, privilegiando sólo aquellas destinadas a mejorar la eficiencia para reducir sus costos, como líneas de proceso automáticas. La disonancia entre el crecimiento actual y la falta de inversiones se debe a que gran parte del crecimiento observado en la producción es fruto de inversiones efectuadas con anterioridad (principalmente en el área productiva) y a una mayor ocupación de la capacidad instalada.

En general, las empresas filiales de multinacionales deben cumplir normativas internacionales tanto en calidad como en procesos limpios. Respecto a inversiones en procesos más limpios, es interesante destacar la tendencia hacia el procesamiento del suero, subproducto

de la industria del queso que cuya importancia ha crecido a medida que se ha desarrollado ésta. La mayoría de las empresas ha incurrido en significativas inversiones que le permiten el secado del suero, producto que exhibe un crecimiento entre 1986 y 1996 de casi un 600%. El suero en polvo constituye una materia prima de gran relevancia para diversos destinos industriales, como la fabricación de alimentos concentrados para la salmonicultura, sustitutos lácteos para la alimentación de terneros, leche cereal para el mercado institucional, etc. Adicionalmente, el procesamiento del suero líquido permite dar solución a problemas relacionados con el medio ambiente, al disminuir los grandes volúmenes eliminados a los cauces fluviales.

2.3 El financiamiento

El financiamiento de Loncoleche, se ha realizado (al igual que en el caso de Watt's) a través de la sociedad matriz Empresas Santa Carolina S.A., la que ha sido tratada en los capítulos anteriores. Loncoleche fue inscrita en el Registro de la Superintendencia de Valores y Seguros en 1993 año en que es aumentado su capital social. En 1994 Empresas Santa Carolina hace un nuevo aporte de M\$ 2.500 para financiar la adquisición de Lácteos Collico, y en 1996 hace otro aumento de capital aún mayor.

El financiamiento de las inversiones efectuadas por las empresas multinacionales, en cambio, proviene generalmente de las empresas matrices.

2.4 Tendencias a la internacionalización

El sector lácteo no ha sido la excepción en cuanto a al proceso de internacionalización productiva. Es así como en 1995, Empresas Santa Carolina adquiere una importante participación en Laive S.A., empresa líder en quesos y mantequilla en el mercado peruano, que proyecta ampliar su producción a otros rubros entre los que se incluye leche larga vida²⁵. Además, en 1996 compró Lácteos Conosur S.A, empresa que exporta leche en polvo a Brasil y vende en la provincia de Buenos Aires. Ambos mercados son de gran interés, Perú es uno de los más prometedores de la Región y el mercado argentino se destaca por su gran tamaño, alto consumo per capita, su ubicación estratégica en el Mercosur, y su gran futuro como proveedor mundial.

En cambio, las filiales de empresas multinacionales no han participado en el proceso de internacionalización de la producción debido a que son las empresas multinacionales las que invierten directamente.

3. Conclusiones

En este capítulo se analiza la evolución de ciertos factores que han determinado la inversión en las empresas lecheras.

Durante la década de los ochenta, este sector creció impulsado por el crecimiento de la demanda interna. La industria láctea nacional ha presentado en las últimas dos décadas un notable desarrollo tecnológico y comercial, lo que se ha traducido en un aumento significativo de su producción y a la vez en una acentuada tendencia a la diversificación de productos lácteos.

Durante la presente década se ha presentado una tendencia hacia la “multinacionalización”, es decir, empresas multinacionales han entrado al mercado, generalmente comprando empresas nacionales. Además, se ha producido una concentración de las empresas, al haber las grandes empresas comprado a otras más pequeñas.

El proceso de concentración y la racionalización de los costos que lleva asociada se debe a la agresiva competencia que se ha registrado durante la década del noventa en el mercado de los productos lácteos, debida a la caída en los precios de la leche, producto de, entre otros factores, la apreciación del tipo de cambio real.

Actualmente, debido a la caída en la rentabilidad, las empresas han disminuido sus inversiones, privilegiando sólo aquellas destinadas a mejorar la eficiencia para reducir sus costos, como líneas de proceso automáticas. La disonancia entre el crecimiento actual y la falta de inversiones se debe a que gran parte del crecimiento observado en la producción es fruto de inversiones efectuadas con anterioridad (principalmente en el área productiva) y a una mayor ocupación de la capacidad instalada.

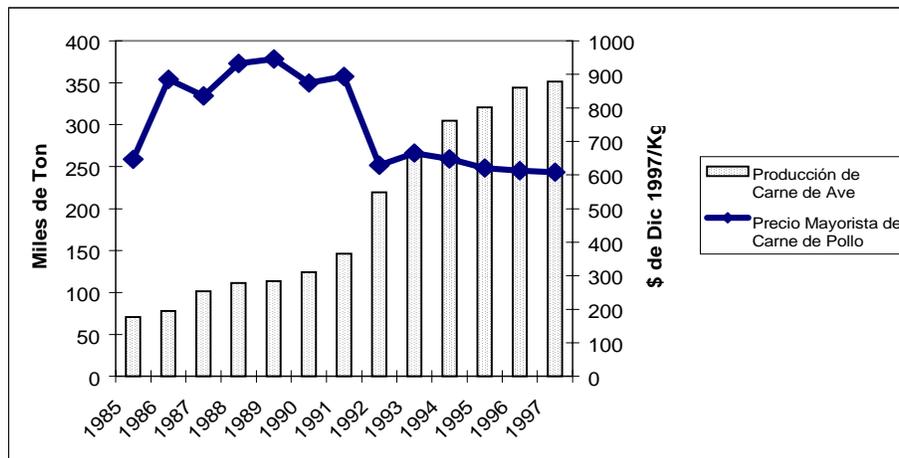
Por otra parte, también se ha presentado en este sector un proceso de internacionalización productiva, pero sólo en el caso de empresas nacionales como Loncoleche.

VI. AGROINDUSTRIA AVÍCOLA

1. Antecedentes

La producción de aves en Chile ha experimentado un dinámico crecimiento en los últimos 10 años, desde una cifra cercana a las 71 mil de toneladas en 1985 a 344 mil toneladas en el año 1996, de las cuales casi un 90% corresponde a carne de broiler. Este es el rubro principal de la industria avícola nacional, seguido por el aprovechamiento de gallinas de desecho y la producción de carne de pavo, la que ha tenido un alto desarrollo en los últimos años.

Gráfico 14
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y PRECIOS DE LA CARNE DE AVES



Fuente: Asociación de Productores Avícolas.

El gran aumento que ha registrado la producción de carne de ave ha sido orientado casi en su totalidad al mercado interno. El consumo de carne de ave en Chile ha crecido en un 155% en los últimos seis años, desde 9,1 kilos per cápita en 1990 a 23,2 en 1996, de los cuales un 90% corresponde a pollo y un 8% a pavo. Este incremento en el consumo se explicaría por la tendencia mundial hacia las carnes blancas con menos calorías, grasa y colesterol, las periódicas campañas de promoción del consumo de este tipo de carnes realizadas por la agrupación de productores avícolas, el aumento de los ingresos de la población y la disminución en el precio.

Del total producido de carne de broiler en el año 1996, sólo se exportaron 8 mil toneladas, lo que representa un 2,6%. Estas corresponden a US\$ 12 millones, de los cuales US\$ 3,5 millones corresponden a pollitos de un día, y son destinadas a países de la Región. Además

de exportar material genético a países del área, las empresas chilenas exportan carnes de alto costo al mercado europeo y subproductos a China.

En Chile la producción es intensiva y utiliza tecnología de última generación, lo que le ha permitido alcanzar altos niveles de eficiencia. Está ubicada principalmente en las regiones VI y Metropolitana.

La producción de aves, está fuertemente concentrada, en seis grandes productores. El mayor productor de carne de ave en el país es Agrícola Super Ltda. (Super Pollo) con casi un 50% de la producción²⁶, seguido por Agrícola Ariztía Ltda. que produce alrededor de un 30% del total. Luego están Sopraval, La Cartuja, Pollos King y Don Pollo. Estas empresas están integradas verticalmente en su producción, procesamiento, distribución y comercialización de productos. A diferencia de los productores de carne, los productores de aves pueden publicitar y comercializar sus productos con su propia marca.

Los precios de los principales oferentes en el sector avícola suben o bajan juntos debido a factores estacionales o cambios en los precios internacionales de los alimentos, por lo que se trataría de un oligopolio de facto.

A partir de 1982 comenzó la producción industrializada de pavo. El primero en incursionar en esta área fue Sopraval que, junto con innovar con diferentes cortes, inició una fuerte campaña de marketing con el objeto de posicionar este “nuevo” producto entre los consumidores. En los años noventa Ariztía se incorporó a la floreciente industria. Hoy ambas empresas abarcan el 90% del mercado.

En 1996 se incorporó a la propiedad de Sopraval la empresa Agrícola Super. Esta empresa no había desarrollado una explotación propia en pavo, sino que prefirió incursionar en este rubro a través de esta asociación.

La producción de carne de pavo a tenido un crecimiento acelerado en los últimos años, pasando de algo menos de 1,5 millones de unidades beneficiadas en 1993 a un faenamiento superior a 3,4 millones de pavos en 1996, equivalentes a 33 mil toneladas. El 40 por ciento de la producción de pavos se destina a cecinas, el producto de mayor desarrollo en el mercado interno. Las exportaciones de carne de pavo durante 1996 alcanzaron 4,9 mil toneladas (un 15 por ciento de la producción) por un valor de US\$ 20 millones, de los cuales US\$ 4 millones corresponden a huevos fertilizados. Los principales mercados de destino son Latinoamérica, Europa y Asia.

2. Análisis de empresas

Para ilustrar la evolución de este subsector agroindustrial se analizará la información de dos empresas avícolas que son sociedades anónimas abiertas: Sopraval S.A, y La Cartuja S.A, complementando esta información con antecedentes del mercado en general.

Sopraval S. A., tercera empresa avícola del país, es una empresa dedicada a la producción y comercialización de carne de aves: pollos y pavos. Para tal efecto está integrada verticalmente, desarrollando las actividades de reproducción, incubación de huevos, crianza, faenamiento, producción de alimentos pelletizados y comercialización de aves enteras, trozadas y productos elaborados a partir de carne de pavos. Esta empresa se convirtió en Sociedad Anónima en 1992, con el objeto de conseguir recursos para financiar su plan de crecimiento.

La Cartuja S.A. es una empresa dedicada a la explotación del rubro avícola, específicamente a la producción de huevos fértiles, incubación, cría y engorda de aves broilers para su venta como carne faenada.

2.1 Evolución del desempeño

a) Ventas

Así como la producción, las ventas de las empresas avícolas han aumentado desde mediados de la década de los ochenta. Esta ha sido la tendencia seguida por toda la industria procesadora de carnes, cuyas ventas se mantuvieron constantes durante la primera mitad de la década de los ochenta para aumentar fuertemente desde 1986 hasta 1993, y a partir de ahí seguir un comportamiento más estable (ver gráfico 2 del Anexo).

En el gráfico 15 se puede observar la evolución del valor de las ventas totales de las empresas avícolas analizadas. Estas han aumentado durante el período estudiado en forma constante, lo que es explicado principalmente por el aumento del volumen de ventas, ya que como se observa en el gráfico 14, durante la presente década los precios han tendido a caer. En el cuadro 7 del Anexo se entregan los volúmenes de las ventas de estas empresas.

En el mercado del pollo ha habido una lenta evolución hacia productos con mayor valor agregado (como pollo trozado). En cambio, en el caso de los pavos, el desarrollo de productos de mayor valor agregado ha sido mucho más dinámico.

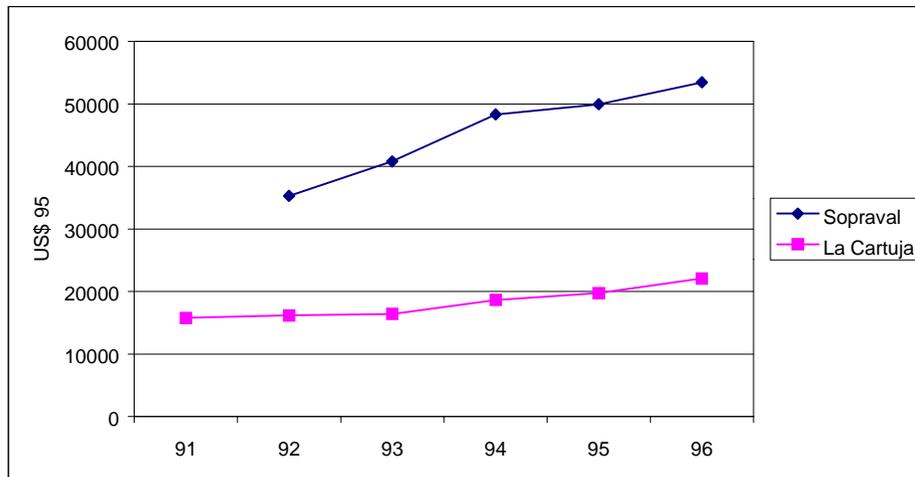
b) Utilidades

Luego de la crisis de principios de la década de los ochenta, las empresas avícolas presentaron altas rentabilidades, debido a los altos precios de la carne de pollo. Además, se produjo una tendencia a la disminución de costos, debido a la disminución del precio internacional de los granos, principal insumo de esta industria.

En 1991, las empresas avícolas iniciaron un gran proceso de expansión, con el objeto de abastecer una demanda que se esperaba aumentara por el crecimiento del ingreso de la población. Para colocar estos crecientes volúmenes fue necesario que los precios fueran cada vez menores, lográndose duplicar el consumo per cápita en sólo cuatro años (entre 1991 y 1994). Las fuertes disminuciones en el precio necesarias para incentivar el consumo de esta manera fueron posibles debido a que se traspasó al precio del producto la reducción en los costos, producto de

las mayores economías de escala conseguidas con el crecimiento de las empresas y la disminución en el precio del maíz (tanto por la caída en su precio internacional como por la caída del tipo de cambio).

Gráfico 15
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE CARNE DE AVE



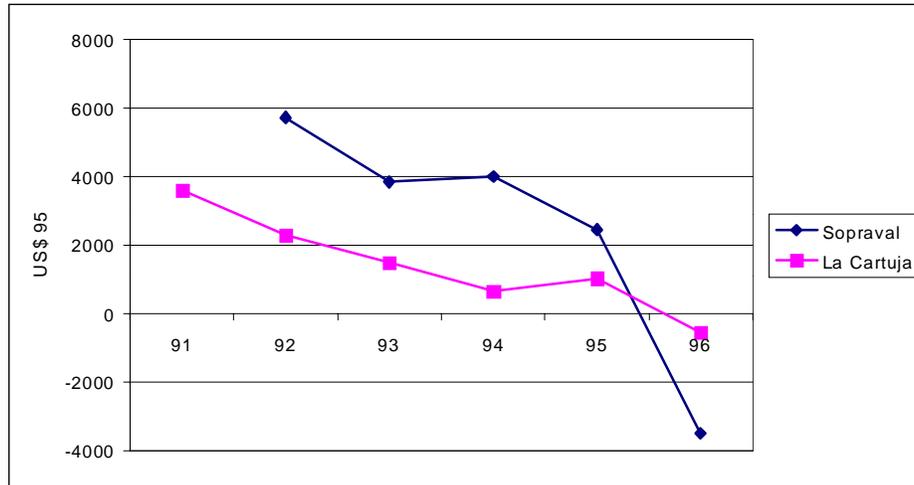
Fuente: Memorias de Empresas Productoras de Carne de Ave.

Así, durante la primera mitad de la década de los noventa, la producción ha aumentado en forma espectacular y los precios han caído, como se observa en el gráfico 14, obteniendo las empresas avícola márgenes mucho más bajos, pero con volúmenes más altos.

En el gráfico 16 se puede observar la evolución de las utilidades totales de las dos empresas analizadas. Estas han caído durante la década del noventa debido a la gran caída en el precio de la carne de ave. La caída en las utilidades se vio agudizada en 1996 por el aumento en precio de los granos, principal insumo de esta industria.

Sopraval se ha visto afectada además por el aumento en la competencia en el mercado de los pavos, ya que el ingreso de 2 nuevos productores en 1995 produjo una baja en el precio.

Gráfico 16
EVOLUCIÓN DE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE CARNE DE AVE



Fuente: Memorias de Empresas Productoras de Carne de Ave.

En el cuadro 8 se entrega la evolución de cuatro indicadores de rentabilidad. El primero, la rentabilidad de los accionistas, ha seguido una tendencia decreciente y sus valores son muy similares en ambas empresas.

Cuadro 8
INDICADORES DE RENTABILIDAD DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE CARNE DE AVE

	91	92	93	94	95	96
Utilidad del Ejercicio/Patrimonio						
Sopralval		0,15	0,08	0,08	0,05	-0,07
La Cartuja	0,73	0,23	0,14	0,06	0,08	-0,05
Utilidad del Ejercicio/Activo fijo						
Sopralval		0,16	0,08	0,08	0,05	-0,06
La Cartuja	0,56	0,32	0,18	0,07	0,10	-0,05
Margen de Explotación/Activo fijo						
Sopralval		0,34	0,26	0,27	0,26	0,20
La Cartuja	0,94	0,74	0,52	0,37	0,46	0,37
Margen de Explotación/Ingresos por Explotación						
Sopralval		0,35	0,31	0,28	0,29	0,20
La Cartuja	0,38	0,33	0,26	0,20	0,25	0,19

Fuente: Memorias Anuales Empresas Productoras de Carne de Ave.

El segundo indicador, Utilidad del ejercicio/Activo fijo, sigue la misma tendencia que el indicador anterior, sin embargo, se observa que La Cartuja ha generado utilidad con un nivel menor de activos fijos que Sopralval. El tercer indicador, Margen de explotación/Activo fijo, nos indica que la capacidad del activo fijo de La Cartuja de generar margen de explotación superior a Sopralval. A partir de 1993 estos indicadores han fluctuado levemente alrededor de 0,43 y 0,25 para La Cartuja y Sopralval, respectivamente.

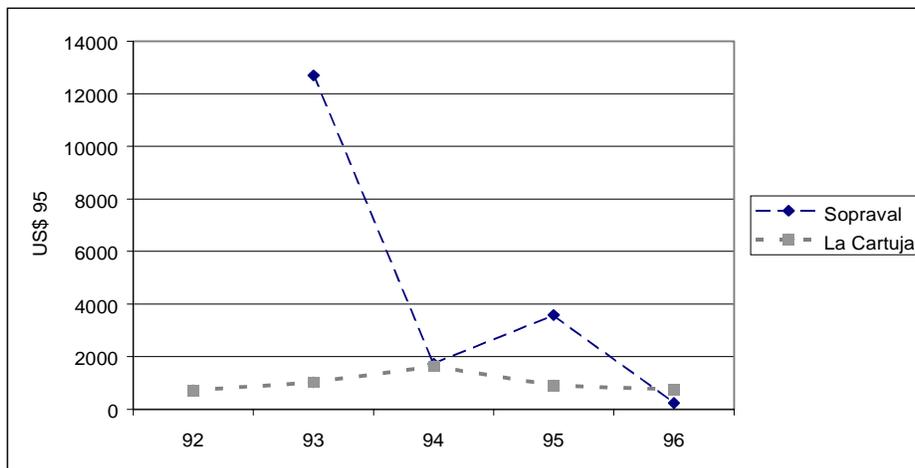
El cuarto indicador, Margen de Explotación/Ingresos por Explotación, ha seguido una tendencia decreciente en ambas empresas durante la década del noventa, desde niveles superiores al 35 % hasta llegar a un 20% en 1996.

2.2 Las inversiones

Todas las empresas avícolas están integradas verticalmente, ya que sólo las empresas integradas pudieron pasar la crisis de principios de los ochenta. Luego de esta crisis, las empresas comenzaron a crecer, para a partir de 1991 realizar grandes inversiones en expansión de plantas, con el objeto de aumentar sus niveles de producción, como se indicó anteriormente.

En el gráfico 17 se presenta la evolución de las inversiones en activo fijo de las empresas avícolas. En ella se aprecia que Sopraval tuvo un alto nivel de inversiones en activos fijos durante 1993. Esto se debe a que con los recursos obtenidos mediante el proceso de apertura y colocación de acciones de Sopraval en 1992, se financió el plan de crecimiento de esta empresa. Este incluyó entre otras inversiones la construcción de pabellones de engorda y reproducción de pavos y pollos, así como la ampliación de planta el Belloto, construcción de fábrica de cecinas de pavos, ampliación de fábrica de alimentos de aves, compra de hacienda de 8.500 ha, construcción de terminal en Copiapó.

Gráfico 17
EVOLUCIÓN DEL CAMBIO EN EL VALOR DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE CARNE DE AVE



Fuente: Memorias de Empresas Productoras de Carne de Ave.

Durante los años siguientes las inversiones de Sopraval han sido más bajas. En 1994, se inició un programa de tratamiento de residuos industriales para la adecuación de las instalaciones con la normativa vigente en materia ambiental. Además, se adquirieron nuevos equipos para la fábrica de cecinas de pavo, de modo de poder seguir creciendo en este interesante mercado e iniciar producción de cecinas de pollo, y se efectuaron otras inversiones, como por ejemplo una granja de reproducción y engorda, planta faenadora, terrenos, y planta de alimento pelletizado.

En 1995 Sopralval debió hacer una modificación en su planta para obtener certificación a CEE y así poder reiniciar las exportaciones a este bloque, debido a que estas habían sido afectadas por restricciones impuestas por la CEE durante el primer semestre de 1995. En general, las empresas avícolas han adoptado las normas internacionales de control de calidad, monitoreo de procesos, materia prima y productos, debido a las exigencias de los mercados de destino de sus exportaciones.

La Cartuja ha tenido, aunque más bajas, inversiones positivas durante todo el período, con el objeto de aumentar su producción. Para ello ha ampliado constantemente sus instalaciones, así como efectuado inversiones nuevos planteles de reproducción de aves, elementos de transporte, aumento capacidad de planta, etc.

En la actualidad, no se espera que continúe aumentando la demanda a las altas tasas de la primera mitad de la década de los noventa, ya es mercado se considera maduro, con un consumo per cápita muy alto y un nivel de precios competitivo a nivel internacional. Por lo tanto, el desarrollo de futuro de las empresas avícolas tenderá a una mayor sofisticación en los productos e inversiones en tecnología para disminuir los costos.

Aunque este mercado está muy concentrado, se espera que se produzcan nuevas fusiones, aumentando aún más su participación las empresas grandes, debido a que a los bajos precios actuales es necesario lograr mayores economías de escala, y a que la tecnología elaborada en los países desarrollados se ha orientado a grandes volúmenes.

2.3 El financiamiento

Como se indicó anteriormente, Sopralval realizó su proceso de apertura y colocación de acciones y bonos con el objeto de obtener recursos para financiar el plan de crecimiento. Las inversiones posteriores en cambio han sido financiadas con préstamos bancarios y la capitalización de las utilidades. Lo mismo ha ocurrido con La Cartuja, que luego de emitir acciones en 1992 ha financiado sus inversiones con préstamos bancarios y la capitalización de las utilidades.

El resto de las empresas avícolas ha utilizado como forma de financiamiento capitalización de utilidades y, a excepción de Super Pollo, créditos bancarios. Además, las empresas utilizan financiamiento internacional para la importación de granos.

3. Conclusiones

En este capítulo se analiza la evolución de ciertos factores que han determinado la inversión en las empresas productoras de carne de ave.

El sector avícola se caracteriza por estar constituido por pocas empresas, que están integradas verticalmente. Estas empresas, luego de haber superado la crisis de principios de los ochenta, comenzaron a crecer durante un período de altas rentabilidades, debido a que los precios eran altos, la producción baja y los costos decrecientes.

A partir de 1991, estas empresas comienzan a realizar fuertes inversiones en expansión de plantas, con el objeto de aumentar sus niveles de producción. Para colocar estos mayores volúmenes, fue necesario que los precios cayeran fuertemente, traspasando a los consumidores las disminuciones de costos que las empresas habían logrado mediante las mayores economías de escala y también por la disminución del precio de los insumos.

En la actualidad no se espera que continúe aumentando la demanda a las altas tasas que prevalecieron durante la primera mitad de la década de los noventa, dado el alto consumo per cápita. Se espera que las inversiones futuras de las empresas avícolas se enfoquen en una mayor sofisticación de los productos y en tecnología para disminuir los costos. También se espera una mayor concentración de las empresas, con el objeto de lograr mayores economías de escala.

El financiamiento de las inversiones ha sido efectuado en general mediante la capitalización de utilidades, créditos bancarios, y algunas empresas han efectuado un proceso de apertura y colocación de acciones. Además, las empresas utilizan financiamiento internacional para la importación de granos.

VII. INDUSTRIA PESQUERA

1. Antecedentes

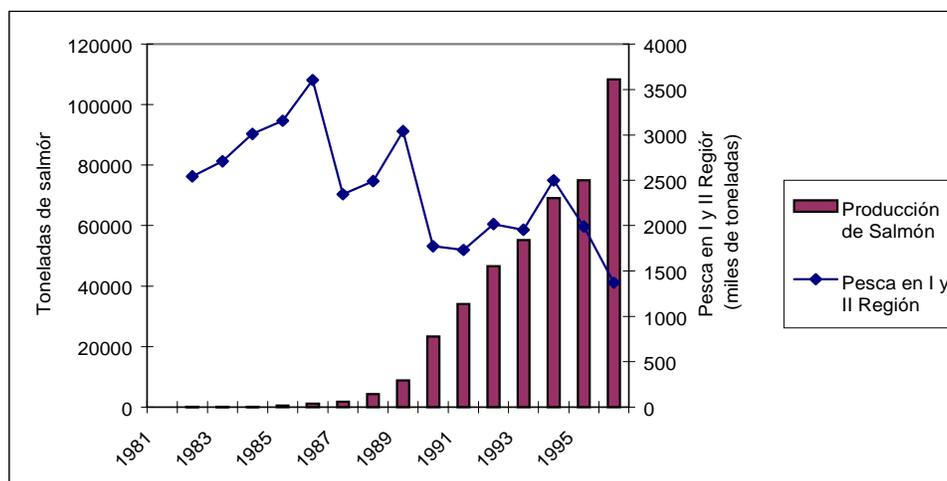
La industria pesquera chilena se puede dividir en cuatro categorías:

- Pelágica: dedicada a la extracción de peces de carne oscura (sardina, anchoveta, jurel y caballa) que se encuentran típicamente en profundidades que fluctúan entre la superficie y 100 metros. Éstos son capturados de la primera a la octava región, a una distancia de hasta 150 millas de la costa. Del volumen total producido por la industria pesquera, la mayor proporción corresponde a este tipo de especies, las que son exportadas en su mayor parte como harina y aceite de pescado para propósitos industriales.
- Demersal: dedicada a la extracción de peces delgados de carne blanca, por ejemplo merluza. Estos son capturados en una faja de 10 millas en promedio desde la cuarta región a la duodécima;
- Bentónica: dedicada a la extracción, a lo largo de toda la costa chilena, de mariscos como jaibas, choritos, almejas, ostras, ostiones, erizos y locos. La cosecha de mariscos es llevada a cabo exclusivamente por pescadores independientes. Esta industria procesa la mayoría de los desembarcos como productos congelados y enlatados;
- Acuicultura: dedicada al cultivo de variedades acuícolas de pescados, mariscos y algas. El salmón es el principal producto de la industria acuícola y se localiza principalmente en la décima región. Además de salmón, varias especies están bajo cultivo, como trucha y turbot, y mariscos como choritos, ostras chilenas, ostras del pacífico y ostiones. La industria acuícola chilena goza de varias ventajas comparativas, incluyendo la excelente calidad del agua de innumerables fiordos y bahías ubicadas a gran distancia de los centros urbanos o industriales, acceso local a harina de pescado y alimento de pescado de alta calidad, costos de mano de obra relativamente bajos para trabajadores entrenados y una bien establecida infraestructura acuícola y red de servicios.

Los productos de la industria pesquera constituyen el principal grupo de exportaciones chilenas no minerales. Estas llegaron a US\$ 1.720 millones en 1996, aproximadamente el 11 por ciento de los ingresos por exportaciones totales.

Como se observa en el gráfico 18, la captura de la flota industrial en la I y II región, importante porción de la pesca pelágica, ha seguido una tendencia decreciente durante los últimos diez años. En cambio, la producción de salmón ha tenido un importante aumento, lo que se explica fundamentalmente por el incremento de las exportaciones.

Gráfico 18
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE SALMÓN Y LA CAPTURA DE LA FLOTA INDUSTRIAL EN LA I Y II REGIÓN



Fuente: USDA y Memorias Anuales Empresa Pesquera Eperva S.A.

Las exportaciones de pescados y mariscos frescos y congelados (que corresponden principalmente a las actividades bentónica y acuícola) han crecido durante los últimos años. Japón es el principal mercado de exportación de Chile para pescado comestible fresco y congelado, sin embargo, los países europeos y latinoamericanos están incrementando su participación como resultado de acuerdos bilaterales y regionales. Se espera que la expansión futura de las exportaciones de pescado comestible se base principalmente en la expansión de la producción acuícola en los próximos años.

2. Análisis de empresas

Para ilustrar la evolución de este subsector industrial se analizará la información de tres empresas pesqueras que son sociedades anónimas abiertas: Empresa Pesquera Eperva S.A., que realiza sus actividades en la zona norte, específicamente en Arica, Iquique, Tocopilla y Mejillones, Sociedad Pesquera Coloso S.A., que realiza sus actividades en Arica, Iquique, Tocopilla, Coquimbo y Talcahuano, y Pesquera Iquique-Guanaye S.A., que realiza sus actividades en Arica, Iquique, Mejillones, Talcahuano y Coronel. Las tres se dedican a pesca de especies pelágicas que son transformadas en harina y aceite de pescado, y las dos últimas producen además conservas y productos congelados para el consumo humano.

Además, se presentará la evolución del sector salmonícola, con el objeto de incluir en este análisis a otro importante participante del sector pesquero.

2.1 Evolución del desempeño

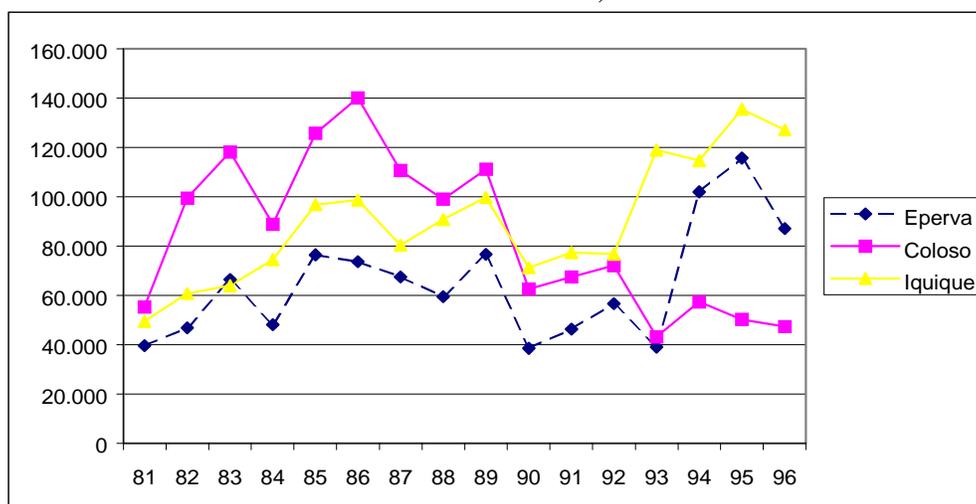
a) Ventas

El valor de las ventas de las empresas pesqueras depende tanto de las capturas del recurso pesquero como de los precios internacionales que sus productos enfrentan, debido a que se trata

de empresas esencialmente exportadoras, en que los precios de sus ventas internas se asimilan a los internacionales.

Como se observa en el gráfico 19, el valor de las ventas totales de la Empresa Pesquera Eperva creció durante la década de los ochenta, para caer a principios de los noventa. La fuerte caída de las ventas durante 1990 se explica por la disminución de los volúmenes de captura en la zona norte y una baja en el precio internacional de la harina de pescado. Aunque el volumen de capturas de la I y II Región se ha mantenido bajo durante la presente década (excepto en 1994), Eperva ha aumentado sus ventas absorbiendo una mayor participación en el volumen total (ver Cuadro 8 del Anexo), al fusionarse en 1992 con la Sociedad Armadora Empresa Chilemar S.A. y con la Pesquera Tocopilla S.A y posteriormente en 1994 con la Pesquera Indo S.A. La caída en el valor de las ventas de 1993 se explica por la caída del precio de la harina de pescado durante ese año producto del gran volumen de producción peruana.

Gráfico 19
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS PESQUERAS (US\$ REALES DE 1995)



Fuente: Memorias Anuales de Empresas Pesqueras.

El valor de las ventas de la Sociedad Pesquera Coloso ha seguido una tendencia decreciente desde 1986, debido a la disminución de la disponibilidad de recursos pesqueros en zona norte. Además, debido a la fuerte expansión de oferta de conservas de pescado por parte de productores nacionales, en 1994 tiene dificultades para colocar este producto.

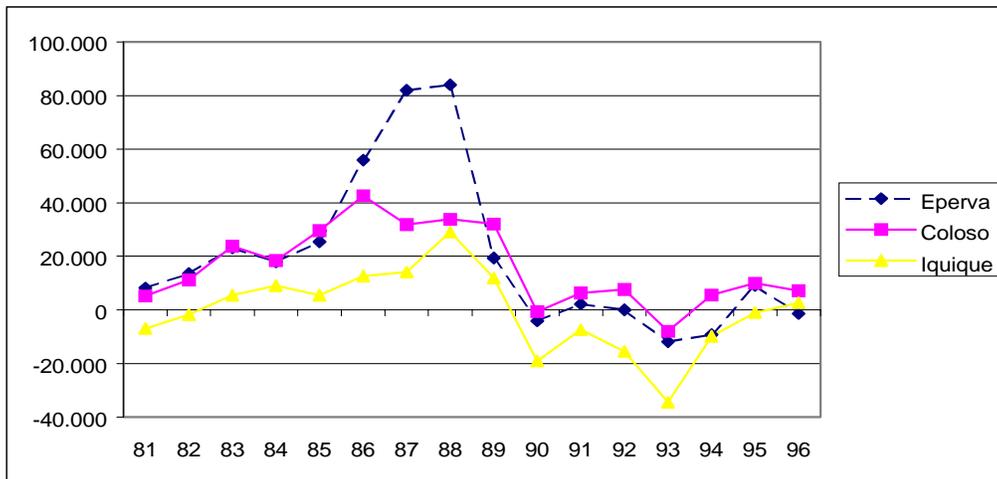
La evolución de las ventas de la Pesquera Iquique sigue una tendencia muy similar a las de Eperva, producto de las bajas disponibilidades de recurso pesquero para elaborar harina de pescado y otros productos. Y como en el caso de Eperva, el fuerte aumento en el valor de las ventas de Pesquera Iquique durante 1993 se debe a que a fines de 1992 esta empresa se fusionó con la Sociedad Pesquera Guanaye Ltda.

En otros productos marinos, dentro de los que se incluye pescado para consumo humano (tanto especies acuícolas como pelágicas y demersales), y mariscos, las ventas han seguido una tendencia creciente a partir de 1983, lo que se puede apreciar en el Gráfico 5 del Anexo, que entrega la evolución del valor de las ventas de elaboración de productos marinos (salados, deshidratados, en conserva, ahumados, etc., pero exceptuando producción de harina y aceite).

b) Utilidades

En esta sección se discute la evolución de las utilidades de las empresas pesqueras en forma individual y se presentan algunos factores que las han afectado en forma general. En el gráfico 20 se presenta la evolución de las utilidades totales de las empresas pesqueras. En ella se puede observar que la utilidad de Eperva siguió una tendencia creciente durante toda la década del ochenta, para alcanzar un nivel máximo en 1988 y caer en 1989 debido a una fuerte caída en los precios de la harina de pescado y en 1990, por efecto de menor disponibilidad de pesca.

Gráfico 20
EVOLUCIÓN DE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS PESQUERAS (US\$ REALES DE 1995)



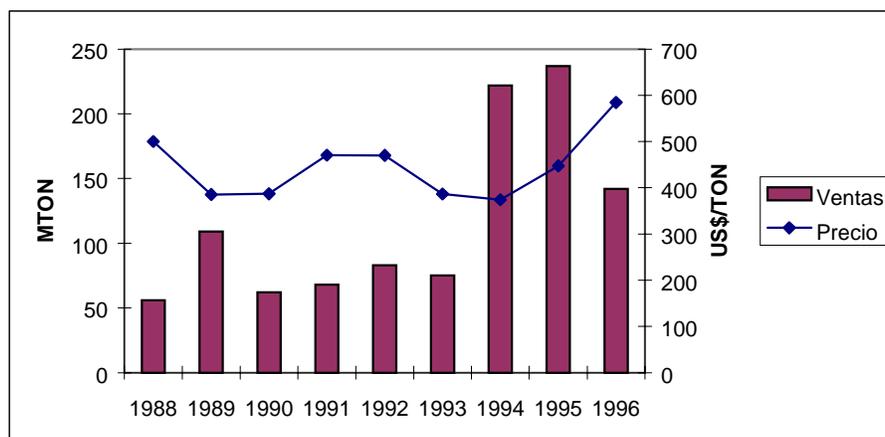
Fuente: Memorias Anuales de las Empresas Pesqueras.

Existe una fuerte relación entre la evolución de estos factores, precio de la harina de pescado y disponibilidad del recurso, y la evolución de las utilidades. El precio influye directamente en el valor a obtener por las ventas mientras que la presencia y abundancia de especies pelágicas en el litoral norte determinará la cantidad vendida por la empresa y los costos que ésta deba incurrir en el proceso productivo, ya que a menores cantidades el costo medio por unidad de producto aumenta. Además, la menor disponibilidad de recurso implica un aumento de costos de capturas por alejamiento de zonas de pesca.

Es así como, debido a un aumento de las ventas físicas y de los precios de harina y aceite de pescado, las utilidades de Eperva se recuperan levemente en 1991 (ver gráfico 21), pero manteniéndose en niveles bajos, para luego caer en 1992 debido a un fenómeno ambiental que bajó el rendimiento de harina y aceite por materia prima²⁷, aumentando los costos. En 1993 y

1994 tuvo pérdidas por la fuerte caída en el precio de la harina de pescado, producto de una producción récord en Perú, se recuperó en 1995 por un aumento en los precios de sus productos y un aumento en el volumen de venta, para caer nuevamente en 1996, por una nueva caída en la disponibilidad de pesca.

Gráfico 21
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN Y PRECIO PROMEDIO DE LAS VENTAS DE EPERVA



Fuente: Memorias Anuales Empresa Pesquera Eperva S.A.

La utilidad de la Pesquera Coloso sigue una tendencia creciente durante la primera mitad de la década del ochenta, para alcanzar un máximo en 1986. Las utilidades permanecen en niveles altos hasta 1990, año en que registran una fuerte caída, producto de la caída en los precios de harina y aceite de pescado y la disminución en la disponibilidad de captura. Posteriormente ha registrado utilidades bajas, excepto en 1993 en que sufre pérdidas debido a las bajas del precio de harina de pescado y a la disminución de la disponibilidad de recursos pesqueros en zona norte. Ya que Coloso cuenta con zonas de pesca más diversificadas, ha podido compensar en parte los menores desembarques en la zona norte con mayores en el sur. Es así como en 1995, aunque hay una caída del desembarque en la zona norte, esta empresa puede aumentar su producción de conservas y de harinas Prime y especiales, por una mayor captura en Coquimbo y Talcahuano.

La utilidad de Iquique sigue una tendencia creciente durante toda la década del ochenta, para alcanzar un nivel máximo en 1988 y caer en 1989 debido a la baja en el precio de harina y aceite de pescado. Desde 1990, la empresa ha tenido pérdidas, sólo alcanzando resultados positivos en 1996. Estas pérdidas han sido provocadas por las menores disponibilidades de recurso pesquero, y un aumento de costos por la disminución del volumen de captura y producción.

Otros factores que también incidieron en las pérdidas de esta empresa son la baja producción de conservas durante este período, producto de que ya en 1991 comienza a caer el desembarco de sardina española, disminuyendo la producción de conservas que se basa fundamentalmente en esta especie, y en 1993 debe ser cerrada la planta conservera y frigorífico

en Iquique por la ausencia de esta especie. La producción de conservas de jurel es afectada por el aumento de la producción de algunas plantas conserveras de la zona de Talcahuano, lo que produce una disminución del precio de este producto.

Además, esta empresa efectuó desde fines de la década de los ochenta pesca demersal sur austral de merluza del sur y congrio dorado con un barco factoría, obteniendo resultados inferiores a los esperados debido a que desde principios de la década del noventa la pesca demersal declina en forma importante, paralizando sus faenas más de un 50% de los barcos en la zona. Debido a la baja rentabilidad de esta actividad en 1995 vende el barco factoría.

En resumen, a principios de esta década del noventa, el sector pesquero, cuya actividad es esencialmente cíclica, enfrentó una aguda crisis, caracterizada por precios internacionales deprimidos y descensos en los niveles de captura.

Ya que se trata de empresas netamente exportadora, cuyos precios se asimilan a los internacionales, la política cambiaria también ha tenido un efecto importantísimo en el desempeño de estas empresas. Es así como durante la década de los ochenta, al depreciarse progresivamente la moneda nacional, las utilidades de estas empresas crecieron, y junto con el comienzo de la progresiva apreciación de la moneda nacional desde 1991 cayó fuertemente la rentabilidad de estas empresas al estar determinados sus ingresos en dólares.

Adicionalmente, el sector se vio afectado por la aplicación de un nuevo marco legal que introdujo restricciones y costos que afectaron la actividad pesquera, que serán tratados más adelante.

Esta crisis de rentabilidad, que afectó a la actividad pesquera desde 1989, indujo un proceso de reestructuración para establecer economías de escala. Dentro de este se efectuaron diversas fusiones, con el objeto de disminuir sus costos de venta unitarios al aumentar el volumen de pesca procesada.

Cuadro 9
INDICADORES DE RENTABILIDAD DE EMPRESAS PESQUERAS

	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
Utilidad del ejercicio/Patrimonio																
Eperva	0,11	0,16	0,23	0,16	0,20	0,31	0,32	0,25	0,22	-0,05	0,03	0,00	-0,12	-0,05	0,05	-0,01
Coloso	0,08	0,15	0,26	0,19	0,23	0,27	0,36	0,33	0,29	0,00	0,05	0,04	-0,04	0,03	0,05	0,04
Iquique	-0,19	-0,03	0,08	0,11	0,05	0,10	0,10	0,17	0,07	-0,18	-0,07	-0,06	-0,16	-0,04	0,00	0,01
Utilidad del ejercicio/Activo Fijo																
Eperva	0,23	0,35	0,57	0,39	0,46	1,07	1,56	1,30	0,26	-0,05	0,03	0,00	-0,11	-0,05	0,05	-0,01
Coloso	0,09	0,20	0,43	0,32	0,41	0,47	0,43	0,43	0,35	-0,01	0,06	0,07	-0,08	0,06	0,12	0,09
Iquique	-0,15	-0,03	0,08	0,11	0,06	0,13	0,15	0,23	0,09	-0,15	-0,06	-0,06	-0,13	-0,04	0,00	0,01
Margen de Explotación/Activo Fijo																
Eperva	0,27	0,54	0,81	0,47	0,63	0,71	0,57	0,45	0,40	0,10	0,18	0,15	0,04	0,15	0,23	0,17
Coloso	0,27	0,74	1,03	0,72	0,67	0,64	0,59	0,55	0,50	0,09	0,15	0,12	0,02	0,09	0,08	0,09
Iquique	0,15	0,42	0,28	0,32	0,31	0,30	0,29	0,31	0,25	0,10	0,18	0,06	0,09	0,12	0,14	0,14
Margen de Explotación/Ingresos por Explotación																
Eperva	0,24	0,44	0,50	0,45	0,45	0,50	0,44	0,49	0,39	0,20	0,30	0,26	0,12	0,27	0,34	0,31
Coloso	0,29	0,42	0,48	0,47	0,39	0,41	0,40	0,43	0,40	0,14	0,22	0,18	0,04	0,14	0,13	0,16
Iquique	0,14	0,35	0,28	0,34	0,29	0,29	0,35	0,43	0,32	0,17	0,26	0,20	0,19	0,26	0,25	0,27

Fuente: Memorias Anuales Empresas Pesqueras.

El cuadro 9 entrega la evolución de cuatro indicadores de rentabilidad para las empresas estudiadas. El primer indicador (utilidad del ejercicio/patrimonio) sigue una misma tendencia para las tres empresas, es algo superior en Eperva, le sigue Coloso y en un nivel inferior se encuentra Iquique. Las empresas pesqueras fueron muy rentables durante los ochenta, llegando a sus máximos en 1987 con rentabilidades sobre el 30% para Coloso y Eperva (e inferiores en el caso de Iquique), para caer fuertemente desde 1990 a valores muy bajos e incluso negativos.

El segundo indicador, utilidad del ejercicio /Activo fijo, también se dieron tendencias similares excepto para Eperva en el periodo entre 1986 y 1988 en que las utilidades generadas por los activos fueron excepcionalmente altas.

El tercer indicador muestra la capacidad del activo fijo de generar margen de explotación, durante la década del ochenta. Este indicador es alto (0,6) pero decreciente para Eperva y Coloso, es decir, las nuevas inversiones en activos generan utilidad por ventas en una tasa decreciente, mientras que es constante en el caso de Iquique (0,3). Desde 1990 en adelante sigue una tendencia muy similar en las tres empresas con niveles bajos.

El cuarto indicador entrega la proporción del margen de explotación en las ventas. Las tres empresas siguen tendencias muy similares, tienen indicadores muy altos durante la década de los ochenta, que llegan al 50% en algunos años en el caso de Eperva, para luego caer fuertemente en los años 1989 y 1990 y mantenerse en niveles más bajos durante la presente década. Como se indicó anteriormente, la menor captura que ha habido durante los noventa determina que los costos por unidad sean mayores, con lo cual el indicador tiende a bajar.

Respecto al sector salmónico, aunque el crecimiento ha sido constante, podemos dividir su desarrollo en dos etapas según las rentabilidades obtenidas: durante la década de los ochenta esta industria se desarrolló con altos precios y altas rentabilidades, sin embargo, por efectos de la sobreproducción a nivel mundial, a fines de la década los precios cayeron, y han seguido una tendencia decreciente durante toda la década de los noventa, por lo que las empresas han debido ajustarse a estos menores márgenes aumentando los volúmenes de producción y la eficiencia.

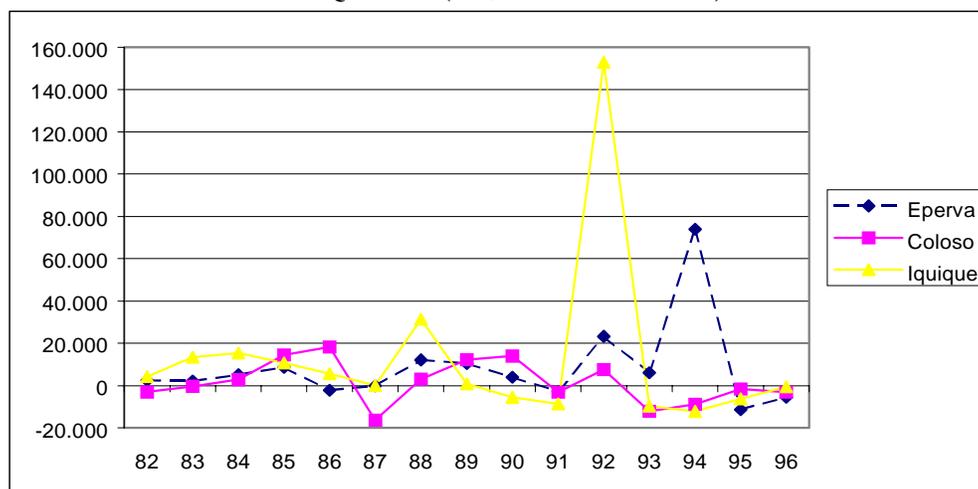
2.2 Las inversiones

Las inversiones en activo fijo de las empresas pesqueras durante la década de los ochenta se orientaron a mantener su capacidad productiva y mejorar la eficiencia de plantas y flota, como se observa en el gráfico 22. La caída en el activo fijo de Coloso que se observa durante 1987 se debe a que ese año la sociedad se dividió dando origen a la Sociedad de Inversiones Industriales y Pesqueras S.A. También los activos de Pesquera Iquique disminuyen en 1990 debido a la división de ésta, que da origen a Inversiones Lascar, propietaria de las empresas Pesquera Punta Angamos, un 16% de Sigma y un 7,75% de Corpesca.

Sin embargo, a partir de 1990 se observan fuertes aumentos en los activos fijos. Como se indicó anteriormente, esto se debe a que las empresas pesqueras llevaron a cabo fusiones, con el objeto de alcanzar un volumen de operaciones que les permitiera conseguir mayores niveles de eficiencia y productividad, compatibles con la desfavorable situación de los recursos pesqueros

de la zona norte del país, mediante la disminución de costos, producto de economías de escala, aumento de cobertura geográfica de zonas de pesca, mayor diversificación de productos y la racionalización de operaciones.

Gráfico 22
EVOLUCIÓN DEL CAMBIO EN EL VALOR DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LAS EMPRESAS PESQUERAS (US\$ REALES DE 1995)



Fuente: Memorias Anuales de Empresas Pesqueras.

La Empresa Pesquera Eperva se fusionó en 1992 con la Sociedad Armadora Empresa Chilemar S.A., y con la Pesquera Tocopilla S.A., absorbiendo todos sus activos. Luego en 1994 se fusiono con Pesquera Indo S.A (ya fusionada con Pesquera Punta Angamos S.A.). Coloso por su parte se fusiona en 1992 con la pesquera San José de Coquimbo, adquiriendo plantas reductoras y conserveras en Coquimbo y Talcahuano, diversificándose al producir conservas y productos congelado para el consumo humano. También la pesquera Iquique S.A se fusiona en 1992 con la Sociedad Pesquera Guanaye Ltda. Estas fusiones se pueden observar claramente en el gráfico 22.

Durante 1991 y 1992, Eperva realizó inversiones moderadas, imprescindibles para la operación. A partir de 1993 comenzó a incorporar en sus plantas nuevas tecnologías de proceso para eliminar la emisión de gases a la atmósfera, y en 1995 realiza la construcción de emisarios como parte del programa de tratamiento de RILES. Además, ha llevado a cabo otras inversiones menores que permiten el buen funcionamiento de plantas y reposición.

A principios de los noventa, Coloso efectuó inversiones en la modernización de la planta en Arica e Iquique para producir harinas Prime (orientada a la acuicultura). Los nuevos sistemas de producción permiten reducir sustancialmente la emanación de olores, propios de este tipo de procesos. Además, contrató la construcción de dos nuevos barcos pesqueros además de inversiones para la operación, como redes, motores, y equipos de comunicaciones. En 1994 comienza un nuevo proyecto, el cultivo de ostiones. En 1995 inicia sus operaciones un barco diseñado para realizar operaciones de cerco y media agua en la captura de jurel entre la V y IX

región, y continúa desarrollando proyectos mejoramiento de sistema de descarga, automatización en plantas conserveras y otros proyectos que permitirán mejorar posición competitiva.

La empresa pesquera Iquique lleva a cabo durante la década de los ochenta un proceso de crecimiento de las operaciones productivas, caracterizado por la materialización de proyectos destinados a ampliar las plantas reductoras y a diversificar las líneas de producción en conservería y congelado para el consumo humano. En 1982 terminó la instalación de frigoríficos en Iquique y Talcahuano y en 1984 se amplió la planta de harina de pescado de Talcahuano.

En diciembre de 1987 compró un barco factoría, para la elaboración de pescado congelado, que inicia actividades en 1988. Como se indicó anteriormente esta actividad no resulta rentable, por lo que el barco fue vendido en 1995. En 1989 iniciaron sus actividades cuatro nuevas embarcaciones para pesca de cerco, además se realizaron inversiones en instalaciones para mantener o mejorar productividad de ellas. Ello permitió renovar la flota e incrementar la eficiencia de las operaciones. Durante 1992 se concluyó la ampliación de la bodega de Talcahuano para el almacenamiento de harina de pescado. Además se amplió la planta de Coronel.

En 1993 se terminó de construir la nave Malleco, y en 1994 se terminó la modernización del proceso productivo tanto de la planta de Talcahuano, a efectos de producir harina Prime y mejorar condiciones ambientales de esta planta, como de Arica, cumpliendo imposiciones de autoridad ambiental y dejándola apta para producción de harinas de alta calidad, iniciándose la modernización de una de las plantas de Iquique. Durante 1995 y 1996 se continuó consolidando la reestructuración e innovación tecnológica del proceso que minimiza el impacto ambiental, ajustándose a la normativa vigente. En 1996 se terminó la construcción de una nave para la zona norte y se comenzó una para la zona sur.

En el punto anterior se indicó que durante la década de los ochenta, el sector salmonícola tuvo altas rentabilidades. Estas fueron fundamentales para su desarrollo, debido a que los costos de instalación durante este período fueron también muy altos. En esta primera etapa las empresas debieron estar integradas verticalmente, ya que no existían empresas de servicios para este sector. Con el paso del tiempo, las empresas han seguido una tendencia a la desverticalización, especializándose en ciertas actividades del proceso productivo, como engorda de salmones, producción de alimento, producción de huevos y alevines, etc.

Luego de la caída de los precios y la consiguiente reducción de márgenes a fines de la década de los ochenta, las empresas comienzan a crecer fuertemente, con el objeto de lograr mayores volúmenes, y a ajustar sus tecnologías y manejos. Además, comienza un proceso de concentración del sector con el objeto de racionalizar las operaciones.

Otro de los factores que ha incidido en la concentración del sector es el hecho de que para crecer las empresas deben conseguir nuevas concesiones acuícolas, por lo que las empresas se ha fusionado o han ido comprando a otras para quedarse con sus concesiones.

La tecnología utilizada actualmente por la industria salmonícola de las más avanzadas a nivel mundial. También ha debido implementar normas de control de calidad exigidas por sus mercados de destino.

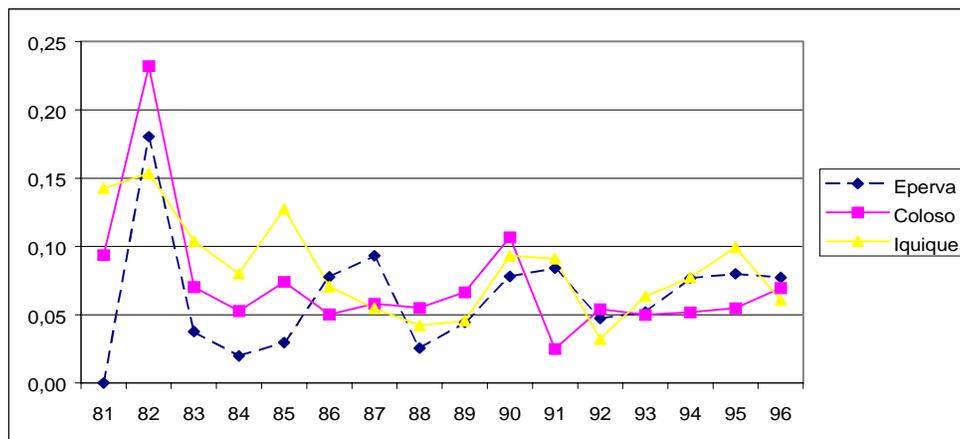
2.3 El financiamiento

Las empresas pesqueras han utilizado las formas de financiamiento tradicionales. Principalmente deuda bancaria y capitalización de utilidades.

Eperva ha realizado emisiones de acciones el año 1986 y luego el año 1992, Coloso en 1990 y 1992 e Iquique ha realizado emisiones de acciones constantemente desde 1981 a 1992. En 1994 realizó un nuevo aumento de capital para disminuir deuda bancaria y modernización de planta de Iquique, que fue completado en 1995.

En el gráfico 23 se puede observar la evolución del indicador Gastos Financiero/Pasivos, este indicador ha experimentó una fuerte alza en 1982, producto de la crisis financiera, para posteriormente fluctuar sin seguir una tendencia determinada. En el gráfico es posible observar claramente el aumento de las tasas de interés ocurrido en 1990 y un posterior aumento en 1995.

Gráfico 23
EVOLUCIÓN DEL INDICADOR GASTOS FINANCIEROS/PASIVOS DE LAS EMPRESAS PESQUERAS



Fuente: Memorias Anuales de Empresas Pesqueras.

En el caso de las empresas productoras de salmón, su financiamiento ha provenido principalmente de préstamos bancarios y capitalización de utilidades, así como de proveedores. Recientemente se observa que para seguir creciendo han tendido a integrar nuevos socios o a convertirse en sociedades anónimas abiertas.

2.4 Tendencias a la internacionalización

El proceso de internacionalización productiva en la industria pesquera no ha sido un fenómeno de gran importancia. El único caso entre las empresas estudiadas es una filial de la pesquera Iquique, la Pesquera Marazul, que formó en 1994 una sociedad, llamada Patagonian Pride, con

empresa argentina Alpesca, con el objeto de desarrollar pesca de bacalao de profundidad en patagonia Argentina. La puesta en operación fue durante 1995.

Diversas empresas internacionales productoras de salmones han estado presentes desde los inicios en el desarrollo de la industria salmonícola en Chile, las cuales crearon filiales para desarrollar actividad productiva aprovechando las ventajas comparativas que tiene nuestro país en la producción de salmones. Estas han incorporado las tecnologías modernas, habiendo jugado un importante papel en el desarrollo del sector.

2.5 Regulación

En diciembre del 1989 se publicó una nueva “Ley General de Pesca y Acuicultura”, la Ley 18.894, que introduce modificaciones en las normas de administración pesquera vigentes hasta la fecha. Sin embargo, su entrada en vigencia fue postergada en varias oportunidades debido a la discusión un proyecto de ley para modificarla, que fue finalmente aprobado en 1991 y el texto refundido fue publicado en enero de 1992. No es el tema de este estudio entrar en un análisis de esta ley, pero se presentarán la posición de las empresas respecto a ella.

En primer lugar, se critica el hecho de que esta ley establece el pago de patentes fijas anuales para cada nave, las que serían destinadas al financiamiento de proyectos de investigación, lo que en la práctica constituyen un recargo tributario distinto al resto de las actividades económicas del país.

Luego, la ley declara en “plena explotación” los recursos de sardina, jurel y anchoveta, limitando entrada de nuevas embarcaciones a unidades de pesquería pelágica de la zona norte, lo que limitaría la capacidad de desarrollo e innovación en la industria pesquera.

En tercer lugar, se critica la política de vedas, que restringe la operación de la flota pesquera, porque aunque la aplicación de vedas es un medio conveniente para la protección de especies, se afirma que la forma en que ha sido aplicada reduce la posibilidad de alcanzar niveles competitivos frente a la industria peruana.

Además, esta ley otorgaría a Subsecretaría de Pesca facultades discrecionales y de intervención creciente en la actividad del sector, como son la función de administrar recursos pesqueros y las atribuciones para autorizar o rechazar solicitudes de ampliación o modificación de las autorizaciones de pesca que tienen las empresas.

La nueva Ley de Pesca también ha influido a la industria salmonícola. Antes de su promulgación, las empresas salmonícolas debían obtener concesiones marinas donde ubicar las balsas, las que duraban 20 años, medida que desincentivaba las inversiones de largo plazo necesarias en esta industria. La nueva ley crea las concesiones de acuicultura, que se diferencian de las otras por el hecho de ser transables y porque su período de duración es indefinido. En ambos casos las empresas pagan al gobierno una tarifa de uso.

3. Conclusiones

En este capítulo se analiza la evolución de ciertos factores que han determinado la inversión en las empresas del sector pesquero.

Las utilidades de las empresas dedicadas a la pesca pelágica crecieron durante toda la década de los ochenta. A fines de esta década, debido a la caída del precio de la harina de pescado y a una menor disponibilidad del recurso, las utilidades cayeron fuertemente, manteniéndose bajas durante los años noventa. Un factor importante a considerar en el caso de empresas exportadoras es el tipo de cambio, éste subió durante la década del ochenta, aumentando los ingresos de las empresas pesqueras, mientras que la progresiva apreciación de la moneda nacional desde 1991 ha afectado negativamente su rentabilidad al estar determinados sus ingresos en dólares. Adicionalmente, durante la presente década el sector se vio afectado por la aplicación de un nuevo marco legal que introdujo restricciones y costos que afectaron la actividad pesquera.

Las inversiones en activo fijo de las empresas pesqueras durante la década de los ochenta se orientaron a mantener la capacidad productiva de las empresas y mejorar la eficiencia en las plantas y flota. A partir de 1990 se observan fuertes aumentos en los activos fijos, los que no responden a aumentos netos en la capacidad productiva de la industria sino a que las empresas pesqueras llevaron a cabo fusiones, con el objeto de alcanzar un volumen de operaciones que les permitiera disminuir los costos, aumentar la cobertura geográfica de zonas de pesca, una mayor diversificación de productos y la racionalización de sus operaciones.

Además, durante la década de los noventa las empresas pesqueras han debido efectuar inversiones para eliminar problemas ambientales presentados en las zonas en que operan las plantas.

La actividad salmonícola en cambio ha crecido fuertemente. Durante la década de los ochenta, obtuvo altas rentabilidades, producto de los altos precios internacionales, sin embargo, en la presente década las rentabilidades han sido bajas, y las empresas han debido ajustarse a estos menores márgenes aumentando los volúmenes de producción y la eficiencia. Además, durante este período también comienza en este subsector un proceso de concentración, con el objeto de racionalizar las operaciones.

VIII. CONCLUSIONES GENERALES

Aunque las conclusiones referentes a cada subsector han sido tratadas en los capítulos correspondientes, se presentan a continuación algunas conclusiones generales de aquellos aspectos que han afectado a las inversiones del sector agroindustrial en su conjunto.

En primer lugar, destaca el efecto del tipo de cambio en el desempeño de los distintos subsectores. La devaluación experimentada durante la década de los ochenta favoreció el desarrollo de diversos rubros exportables, como también, a productos destinados al mercado doméstico, como la leche, cuyos precios dependen de los precios internacionales. Así, la década de los ochenta presenció el crecimiento de las exportaciones de las industrias procesadora de frutas y hortalizas, vitivinícola y la salmonicultura, entre otras. También fue un período de altas inversiones en el sector lácteo, producto de buenas condiciones en la demanda.

En cambio, la apreciación de la moneda experimentada en la década de los noventa ha afectado las rentabilidades obtenidas por las empresas agroindustriales, aunque en distintos grados, dependiendo de la capacidad que han tenido para adaptarse y de otros factores.

En el caso de las empresas vitivinícolas, éstas han realizado grandes inversiones para alcanzar economías de escala en la producción, y en algunos casos implementar una mayor mecanización, con el objeto de hacer frente a los menores márgenes por efecto de la apreciación del tipo de cambio. Lo mismo ha ocurrido con las empresas salmonícolas, las cuales han debido ajustarse a los menores márgenes aumentando los volúmenes de producción y la eficiencia, así como efectuando un proceso de concentración del sector con el objeto de racionalizar las operaciones.

El aumentar la producción para disminuir los costos medios ha sido más difícil para ciertos rubros de frutas y hortalizas procesadas, que han enfrentado una fuerte competencia internacional, y cuyas materias primas se han encarecido relativamente. Debido a ello, este subsector ha tendido a concentrarse y ha realizado inversiones para diversificar su producción, abarcando nuevos rubros de demandas crecientes.

También en el caso del sector lácteo la apreciación del peso ha significado una caída en sus rentabilidades, debido a que sus precios dependen del precio internacional de la leche. Ya que la demanda doméstica es limitada, el sector ha tendido a concentrarse, con el objeto de racionalizar sus costos. En este sector, la caída en la rentabilidad ha hecho que las empresas disminuyan sus inversiones, privilegiando sólo aquellas destinadas a mejorar la eficiencia para reducir sus costos.

El sector avícola en cambio no ha sido directamente perjudicado con la apreciación de la moneda, debido a que el precio de sus insumos está determinado por el tipo de cambio y no así el de

sus productos. Esta caída en los costos fue traspasada al precio de los productos, lo que permitió aumentar fuertemente la cantidad demandada.

Por último, junto con la menor disponibilidad del recurso pesquero, la apreciación del tipo de cambio ha sido determinante en la caída de las utilidades de las empresas pesqueras. Estas han llevado a cabo un proceso de concentración, con el objeto de alcanzar un volumen de operaciones que les permitiera disminuir los costos, aumentar la cobertura geográfica de zonas de pesca, una mayor diversificación de productos y la racionalización de sus operaciones.

Durante la década de los noventa se ha llevado a cabo un proceso de internacionalización productiva en varios subsectores agroindustriales. Se destaca en este punto el caso del subsector de procesamiento de frutas y hortalizas, que ha efectuado inversiones en Argentina, Perú y otros países de Sudamérica. El procedimiento que han seguido para ello es inicialmente exportar productos con sus marcas a estos mercados extranjeros y posteriormente desarrollar su actividad productiva en ellos.

Las viñas han comenzado a realizar actividades productivas en Argentina, debido a las aptitudes para producir vino de este país y a que cuenta con mejores condiciones que Chile para comerciar con el Mercosur. También existen algunas empresas lácteas y pesqueras que están radicando inversiones en Argentina y Perú.

Con el objeto de hacer frente a los menores márgenes por efecto de la apreciación del tipo de cambio, así como para llevar a cabo las inversiones en otros países, las grandes empresas agroindustriales han accedido a fuentes de financiamiento externo más baratas. Esto se ha observado en la mayoría de los sectores estudiados, pero especialmente en viñas y empresas productoras de frutas y hortalizas.

Otro factor que ha incidido en las inversiones de las empresas agroindustriales es la necesidad de introducir procesos tecnológicos limpios, para adecuarse a normativas ambientales más exigentes. Este punto ha sido muy importante en el caso de las empresas pesqueras, las que han debido efectuar inversiones para eliminar problemas ambientales presentados en las zonas en que operan las plantas.

Antes de intervenir directamente, el Estado ha tenido un rol subsidiario en materia de promoción de las exportaciones, motor de crecimientos del sector. Además, el mecanismo de reintegro simplificado para exportaciones no tradicionales cumplió un importante papel como incentivo a éstas en las etapas iniciales.

BIBLIOGRAFÍA

- Alamos, A. (1995), “Evaluación Técnico-Económica de los Principales Cultivos Hortícolas Destinados a la Agroindustria de Congelados”, Tesis Departamento de Economía Agraria, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- CEPAL (1992), “Transformación Productiva y Relaciones Agroindustriales: El Caso de Chile, diciembre.
- CORFO (1995), “La Agroindustria Hortofrutícola en Chile”, *Serie de Estudios No.3*.
- Departamento de Economía Agraria (1993), “Oportunidades y Desafíos Competitivos de la Agroindustria Hortofrutícola de Exportación de Chile”, *Serie de Investigación No.66*, diciembre.
- FEPACH – PROCHILE (1994), “Catálogo agroindustrial de Chile 93/94”, Santiago.
- Fundación Chile (1997), “Industria Vitivinícola Nacional: Mayores Exportaciones de Vinos Finos”, *Agroeconómico No.38*, abril – mayo.
- _____ (1996), “Chile: Mejora su posición como Abastecedor de Vino en el Mercado Mundial”, *Agroeconómico No.31*, febrero - marzo.
- _____ (1997) “Pasta de Tomate: Producción Interna y Mercado”, *Agroeconómico No.36*, diciembre 1996 - enero 1997.
- Gemines (1997), “Sector Lácteo: Evolución, Coyuntura y Perspectivas”, junio.
- Goic K., Pedro, Zárate C. Enrique, Sanhueza B., Enrique (1993), “Directorio agroindustrial frutícola de Chile”, CIREN-CORFO.
- Hernández M., Alejandro (1997), “Introducción al Vino de Chile”, Colección en Agricultura de la Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal.
- Hualquín, Laura (1997), “Extracción, Producción y Reproducción de Peces”, *El Campesino*, febrero-marzo.
- Instituto Nacional de Estadísticas (1996), *Estadísticas Pecuarias*

- Leguer A. Catalina (1997), "Optimización del uso de la capacidad instalada de la agroindustria de congelados", Tesis Universidad de Chile, Santiago.
- Luraschi P., Marco Antonio (1994), "Diagnóstico de la Agroindustria Exportadora de Frutas y Hortalizas Deshidratadas en Chile", Tesis Departamento de Economía Agraria, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.
- Muchnik E. y F. Silva (1997), "Subsidios y Ayudas al Sector Agroalimentario Chileno: Integración con Competitividad", CEPAL.
- ODEPA (1996), *Boletín de la Leche*.
- _____ (1997), "Situación y Perspectivas de los Productos Lácteos", *Mercados Agropecuarios No.56*, marzo.
- Prieto P., Jaime (1995), "El Mercado del Vino y sus Perspectivas en América Latina", Tesis Departamento de Economía Agraria, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Pszczółkowski, Philippo (1997), "Sector Vitivinícola: Fortalezas y Debilidades", *El Campesino*, enero.
- _____ (1991), "Vitivinicultura: Crisis y Perspectivas", *Panorama Económico de la Agricultura No.74*, enero - febrero.
- Pszczółkowski, P. y A. Hernández (1993), "Perspectivas de Desarrollo Vitivinícola de cono Sur", *Panorama Económico de la Agricultura No.86*, enero - febrero.
- Sagredo, F. (1998), "Análisis Estratégico de la Industria del Vino a Nivel Mundial y Perspectivas para Chile", mimeo.
- Servicio Agrícola y Ganadero (1996), "Catastro del Viñedo Chileno".
- Servicio Nacional de Pesca (1996), "Anuario Estadístico de Pesca".
- Segú U., Antonio (1997), "El Mercado del Vino: Situación Actual y Futura", *Revista Administración y Economía UC*, otoño.
- USDA/FAS (1998), "Fresh Deciduous Fruit Annual Report", Attache Report.
- _____ (1997a), "Canned Deciduous Fruit Annual Report", Attache Report.
- _____ (1997b), "Chile: Wine competition Annual Report", Attache Report.
- _____ (1997c), "Dairy Annual Report", Attache Report.

_____ (1997d), “Dried Fruit Annual Report”, Attache Report.

_____ (1997e) “Poultry Industry Review”, Attache Report.

_____ (1997f), “Seafood Annual Report”, Attache Report.

_____ (1997g), “Tomatoes and Products Annual Report”, Attache Report.

Valech Y., Jimena (1995), “Análisis de los Mercados de Duraznos en Conserva y Pasta de Tomate”, Tesis Departamento de Economía Agraria, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.

_____ (1997a), “Carnes y Cecinas”, Ediciones Especiales de El Mercurio, 29 de mayo.

_____ (1997b), “Agrícola Aristía: Empollando Utilidades”, *Revista Gestión No.267*, junio.

_____ (1998), “Antecedentes sobre el ‘Efecto Griego’ y su Impacto en la Situación de la Agroindustria Chilena del Durazno en Conserva”, Comité del Durazno, ASFACO y FEPACH.

ANEXOS

Cuadro A-1
EVOLUCIÓN DE LVALOR DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE
LA VIÑA CONCHA Y TORO
(millones de US\$)

Año	Concha y Toro
81	6,7
82	5,6
83	5,1
84	4,7
85	5,0
86	5,9
87	6,4
88	7,6
89	10,4
90	13,7
91	19,7
92	29,7
93	30,3
94	32,4
95	41,1
96	66,7

Fuente: Memorias Anuales Viña Concha y Toro.

Cuadro A-2
EVOLUCIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE
LA VIÑA SANTA RITA
(millones de US\$)

Año	Santa Rita
90	5,1
91	8,2
92	13,1
93	15,1
94	15,8
95	20,3
96	24,1

Fuente: Memorias Anuales Viña Santa Rita.

Cuadro A-3
EVOLUCIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE
LA VIÑA SANTA CAROLINA
(millones de US\$)

Año	Santa Carolina
92	7,2
93	9,2
94	12,2
95	17,4
96	28,0

Fuente: Memorias Anuales Viña Santa Carolina.

Cuadro A-4
EVOLUCIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES TOTALES
DE LA VIÑA UNDURRAGA

(millones de US\$)

Año	Undurraga
89	2,1
90	3,6
91	5,1
92	7,1
93	7,2
94	8,1
95	9,1
96	13,5

Fuente: Memorias Anuales Viña Undurraga.

Cuadro A-5
ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE VINO

ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES DE VINOS A.G.	ASOC. DE PRODUCTORES DE VINOS FINOS DE EXPORTACIÓN
1. CHAMPAGNE ALBERTO VALDIVIESO S.A.	1. CASA LAPOSTOLLE S.A.
2. DISCOVER WINE S.A.	2. VILLARD FINE WINES
3. VIÑA CANEPA	3. VINOS LOS ROBLES
4. VIÑA CONCHA Y TORO S.A.	4. VIÑA BALDUZZI
5. VIÑA COUSIÑO MACUL	5. VIÑA BISQUERTT
6. VIÑA ERRAZURIZ S.A.	6. VIÑA CARTA VIEJA
7. VIÑA FRANCISCO DE AGUIRRE	7. VIÑA DE LAROSE - LAS CASAS DEL TOQUI
8. VIÑA LA ROSA LTDA.	8. VIÑA DOMAINE ORIENTAL
9. VIÑA LOS VASCOS S.A.	9. VIÑA DOÑA JAVIERA
10. VIÑA MIGUEL TORRES	10. VIÑA ECHEVERRIA
11. VIÑA SAN PEDRO S.A.	11. VIÑA GRACIA
12. VIÑA SANTA CAROLINA S.A.	12. VIÑA LA FORTUNA
13. VIÑA SANTA EMILIANA S.A.	13. VIÑA LUIS FELIPE EDWARDS
14. VIÑA SANTA MONICA LTDA.	14. VIÑA MONTGRAS (SAN JOSE DE PERALILLO)
15. VIÑA SANTA RITA	15. VIÑA PORTA
16. VIÑA TARAPACA EX-ZAVALA S.A.	16. VIÑA PORTAL DEL ALTO
17. VIÑA UNDURRAGA S.A.	17. VIÑA SANTA AMALIA (CHATEAU LOS BOLDOS)
	18. VIÑA SANTA EMA
	19. VIÑA SANTA INES
	20. VIÑA SEGU OLLE
	21. VIÑA VIU MANENT
	22. VIÑEDOS J.A. BOUCHON
	23. VIÑEDOS TORREON DE PAREDES S.A.

Cuadro A-6
ELABORACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS EN PLANTAS LECHERAS

Producto	Unidades	1986	1996	Variac. (%) 1996/1986
Leche Fluida	Miles lts	115.529	239.889	107,6
Leche en Polvo	Ton	33.216	63.344	90,7
Quesillos	Ton	5.248	6.292	19,9
Quesos	Ton	17.784	42.177	137,2
Yoghurt	Miles lts	33.703	73.744	118,8
Crema	Ton	4.711	11.361	141,2
Mantequilla	Ton	5.944	6.452	8,5
Suero en Polvo	Ton	1.016	7.102	599,0
Leche Condensada	Ton	8.721	8.937	2,5
Manjar	Ton	4.323	17.329	300,9
Leche modificada	Ton	1.227	4.803	291,4
Leche evaporada	Ton	737	873	18,5

Fuente: Ministerio de Agricultura.

Cuadro A-7
PRODUCCIÓN Y VENTA DE CARNE DE POLLO DE LA CARTUJA S.A. Y SOPRAVAL S.A.
(en toneladas)

	1992	1993	1994	1995	1996
La Cartuja	10.307	11.552	13.752	15.085	16.824
Sopraval				28.454	34.094

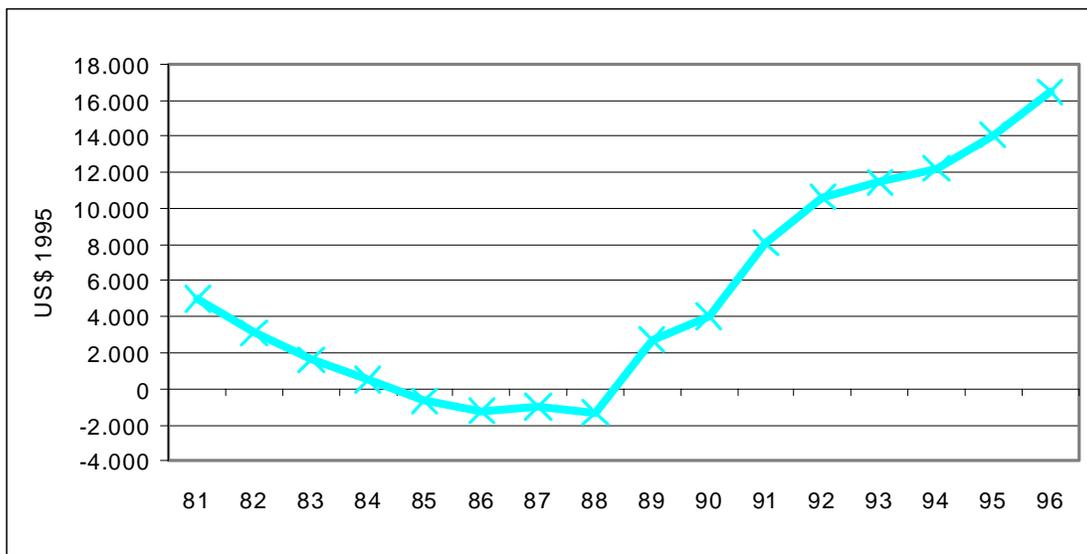
Fuente: Memorias Anuales La Cartuja S.A. y Sopraval S.A.

Cuadro A-8
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE PESCA EN LA ZONA NORTE Y PARTICIPACIÓN DE EPERVA

Año	Pesca I y II Regiones (Tons)	Pesca Elaborada por Eperva (Tons)	% Pesca Elaborada por Eperva
1982	2.540.929	434.191	17,09
1983	2.708.719	450.686	16,63
1984	3.009.531	449.913	14,95
1985	3.155.174	506.879	16,07
1986	3.604.609	498.817	13,84
1987	2.345.252	297.891	12,70
1988	2.490.585	321.225	12,90
1989	3.039.321	432.900	14,24
1990	1.772.576	233.161	13,15
1991	1.732.671	303.010	17,49
1992	2.017.577	363.829	17,61
1993	1.953.837	399.033	20,42
1994	2.496.645	1.045.726	41,88
1995	1.988.743	800.993	40,27
1996	1.369.477	571.691	41,75

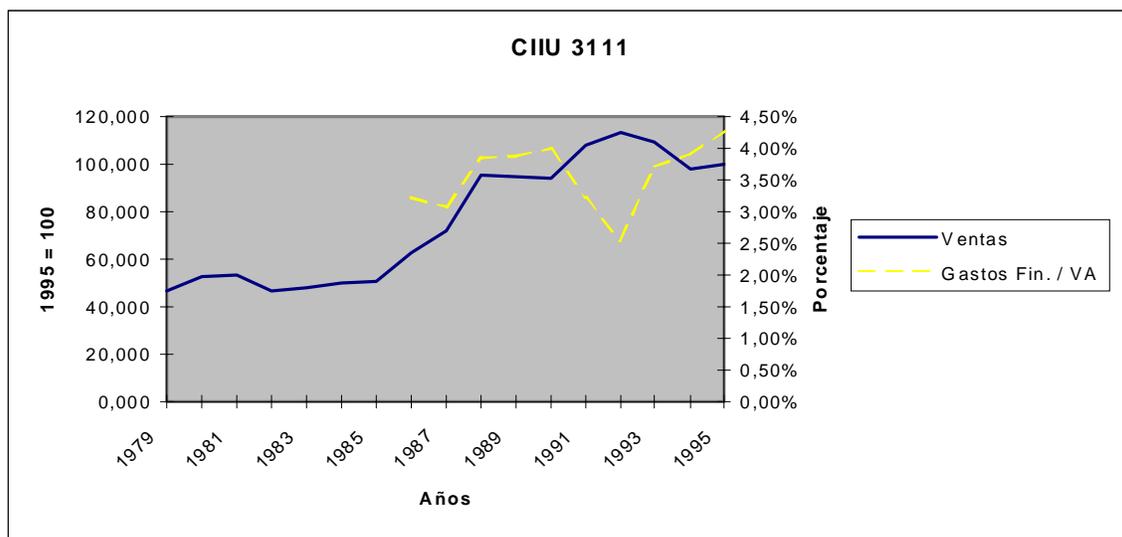
Fuente: Memorias Anuales Empresa Pesquera Eperva.

Gráfico A-1
EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO DE LA VIÑA UNDURRAGA



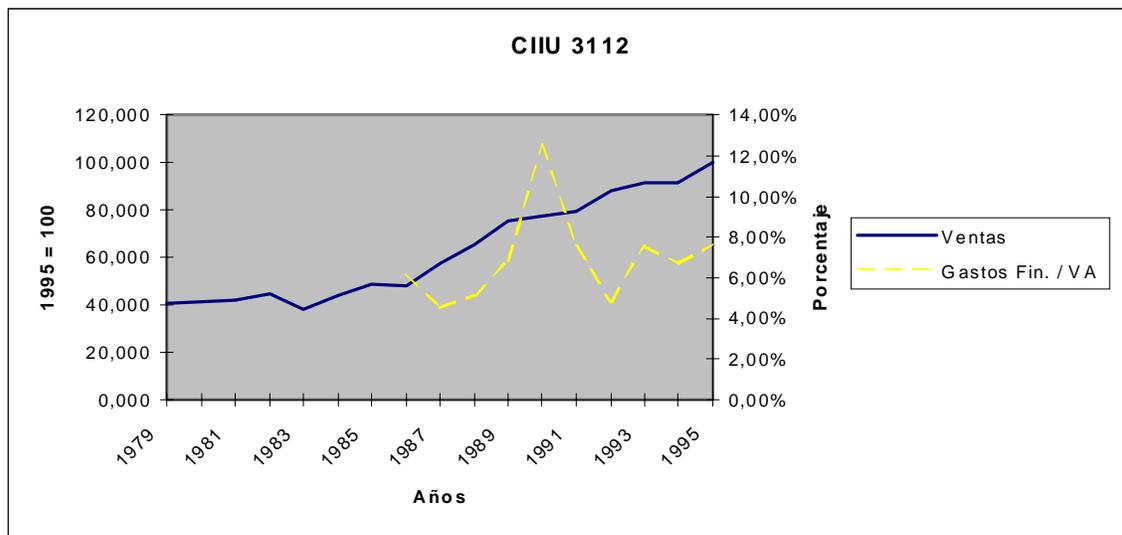
Fuente: Memorias Anuales Viña Undurraga S.A.

Gráfico A-2
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DEL VALOR REAL DE LAS VENTAS Y DE LA REZÓN GATOS FINANCIEROS/VALOR AGREGADO PARA EL GRUPO AGROINDUSTRIAL MATANZA DE GANADO Y PREPARAICÓN Y CONSERVACIÓN DE CARNE



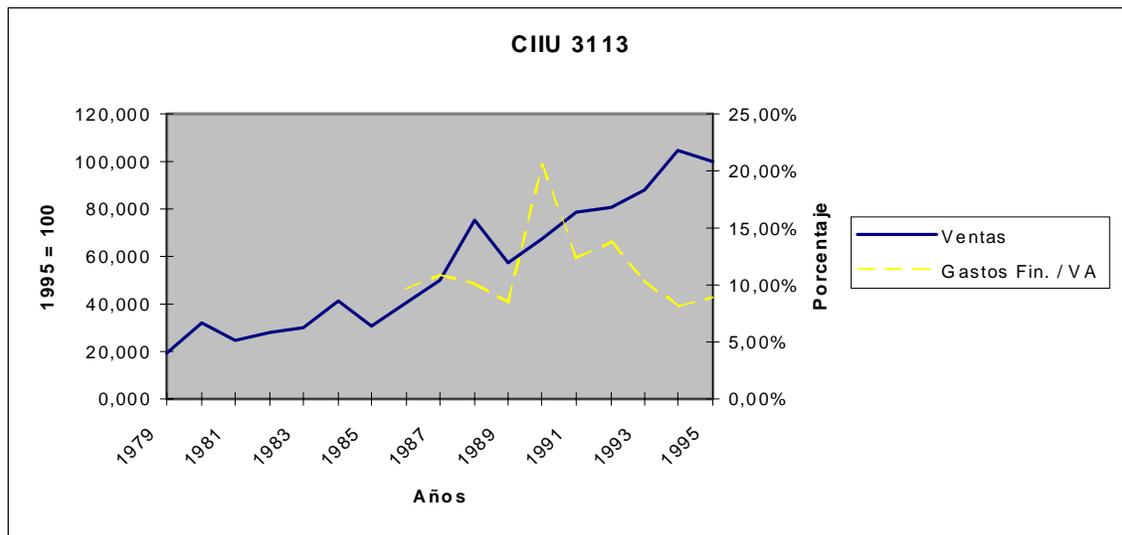
Fuente: ENIA.

Gráfico A-3
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DEL VALOR REAL DE LAS VENTAS Y DE LA RAZÓN GASTOS FINANCIEROS/VALOR AGREGADO PARA EL GRUPO AGROINDUSTRIAL FABRICACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS



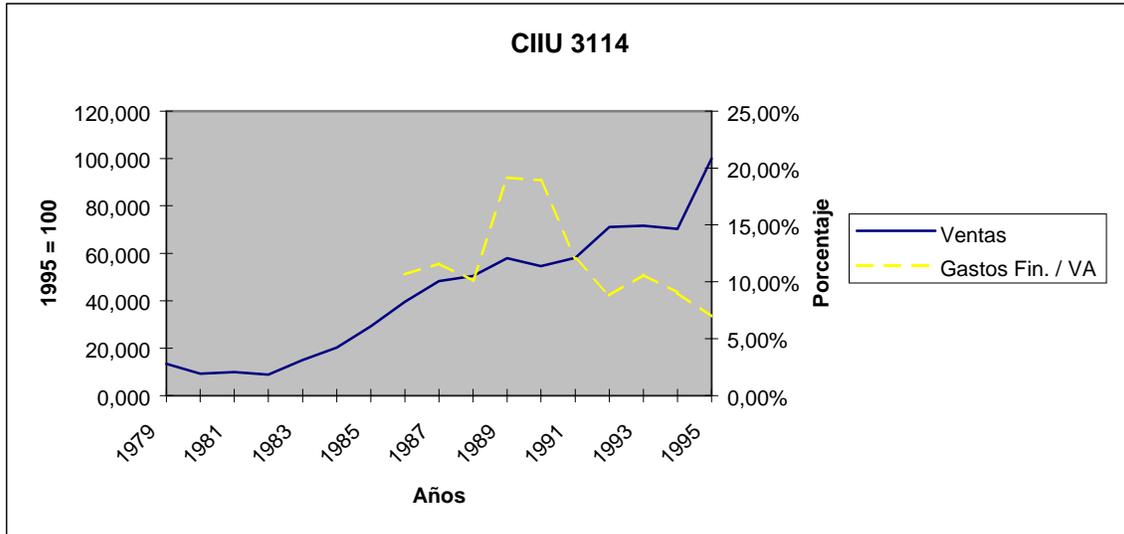
Fuente: ENIA.

Cuadro A-4
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DEL VALOR REAL DE LAS VENTAS Y DE LA RAZÓN GASTOS FINANCIEROS/VALOR AGREGADO PARA EL GRUPO AGROINDUSTRIAL ENVASADO Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS Y LEGUMBRES



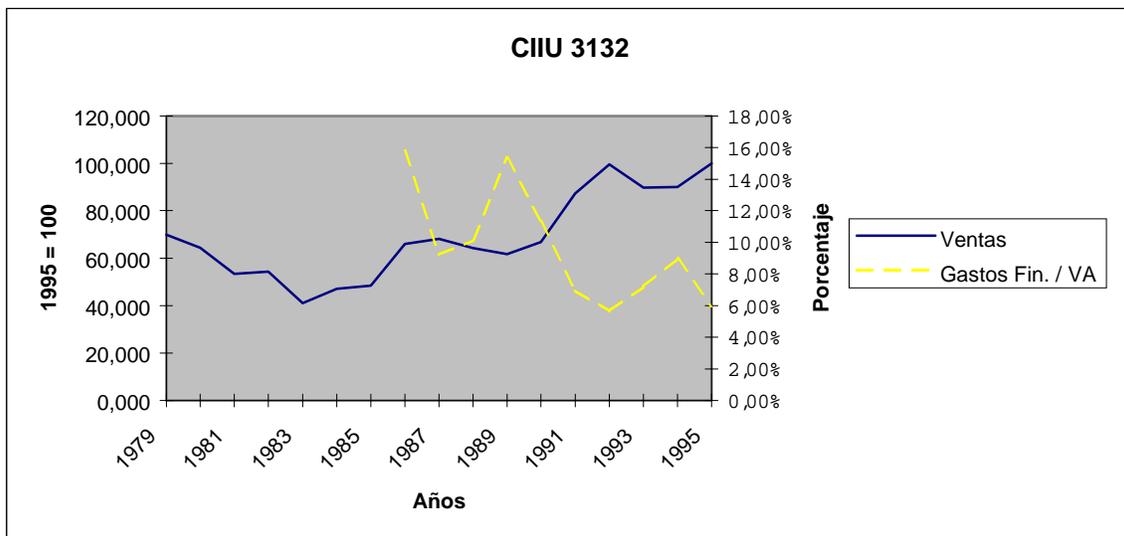
Fuente: ENIA.

Cuadro A-5
EVOLUCIÓN DEL INDICE DEL VALOR REAL DE LAS VENTAS Y DE LA RAZÓN GASTOS FINANCIEROS/VALOR AGREGADO PARA EL GRUPO AGROINDUSTRIAL ELABORACIÓN DE PESCADO, CRUSTÁCEOS Y OTROS PRODUCTOS MARINOS
 (No incluye harina y aceite de pescado)



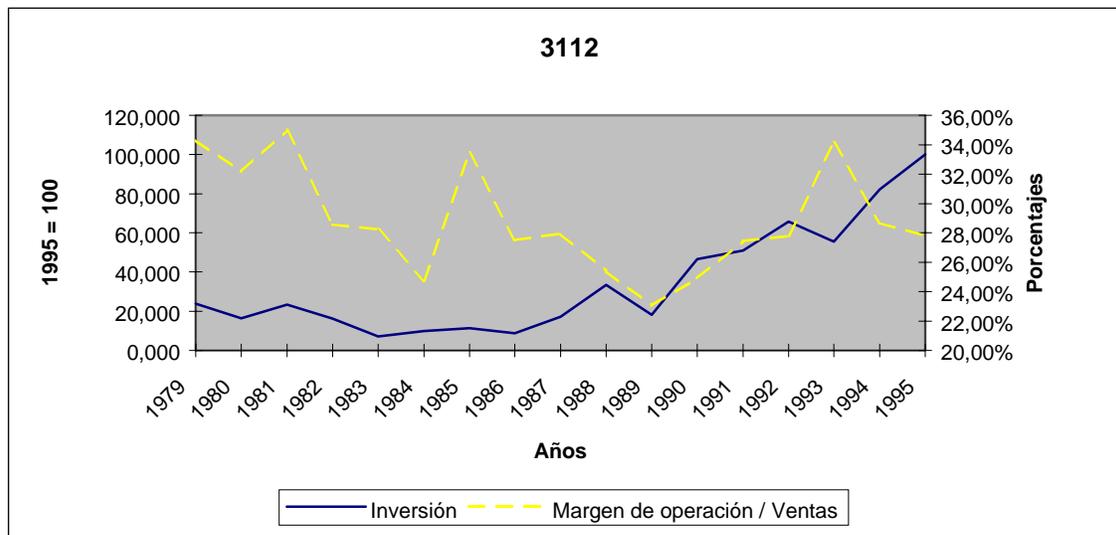
Fuente: ENIA.

Cuadro A-6
EVOLUCIÓN DEL INDICE DEL VALOR REAL DE LAS VENTAS Y DE LA RAZÓN GASTOS FINANCIEROS/VALOR AGREGADO PARA EL GRUPO AGROINDUSTRIAL INDUSTRIAS VINÍCOLAS



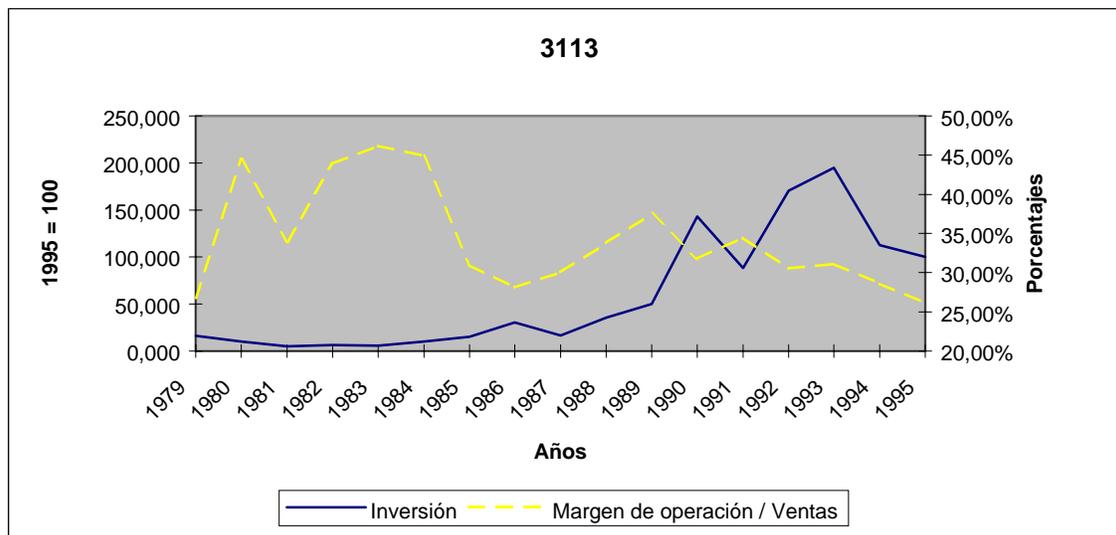
Fuente: ENIA.

Cuadro A-7
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DEL VALOR REAL DE LA INVERSIÓN Y DE LA RAZÓN MARGEN DE OPERACIÓN/VENTAS PARA EL GRUPO AGROINDUSTRIAL FABRICACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS



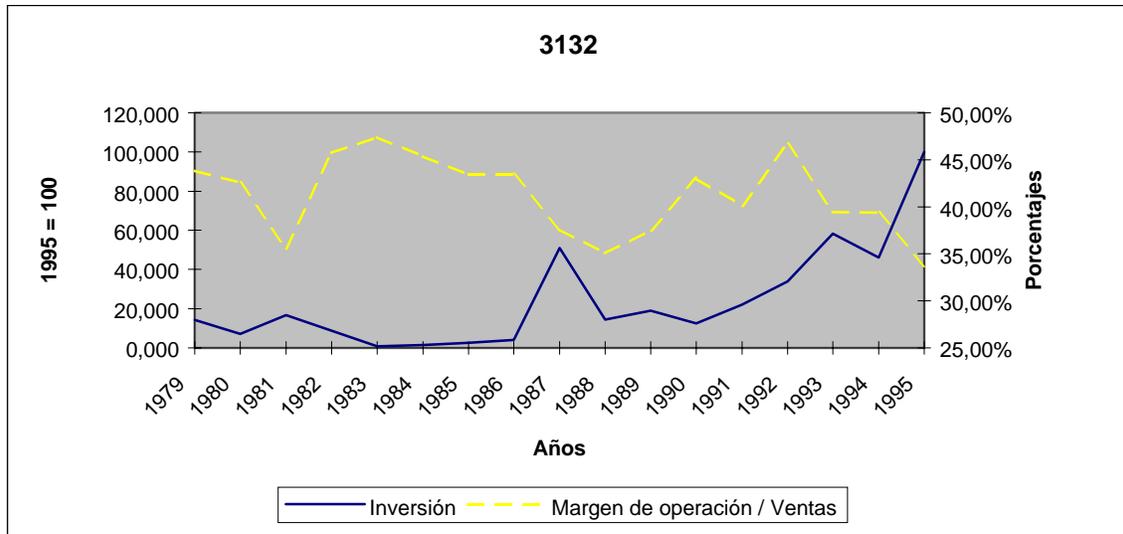
Fuente: ENIA.

Cuadro A-8
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DEL VALOR REAL DE LA INVERSIÓN Y DE LA RAZÓN MARGEN DE OPERACIÓN/VENTAS PARA EL GRUPO AGROINDUSTRIAL ENVASADO Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS Y LEGUMBRES



Fuente: ENIA.

Cuadro A-9
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DEL VALOR REAL DE LA INVERSIÓN Y DE LA RAZÓN MARGEN DE OPERACIÓN/VENTAS PARA EL GRUPO AGROINDUSTRIAL INDUSTRIAS VINÍCOLAS



Fuente: ENIA.

Notas

- ¹ En el caso del subsector pesca existen regulaciones específicas que serán tratadas en ese capítulo.
- ² Mediante la aplicación de Derechos Compensatorios, Derechos Antidumping, Sobretasas y Valores Aduaneros Mínimos (esta última medida será eliminada en el año 2000).
- ³ USDA, 1997.
- ⁴ Fundación Chile, 1996
- ⁵ Segú, A. 1997.
- ⁶ Para la cual se cuenta con información a partir de 1990 debido a que en 1991 la Viña Santa Rita Limitada se transforma en Sociedad Anónima.
- ⁷ Empresas Santa Carolina S.A. es dueña en Chile de Watt's Alimentos S.A., Loncoleche S.A. y Viña Santa Carolina, además realiza operaciones comerciales y productivas en Argentina, Perú y Paraguay. La actividad vitivinícola representó en el período 1992-95 entre un 10 y 12% de las ventas totales del holding. En 1992 los activos y pasivos relacionado con las operaciones vitivinícolas de este holding quedan radicados en la filial Bodegas y Viñedos Santa Carolina S.A., empresa que partir de 1994 pasa a llamarse Viña Santa Carolina S.A. Debido a que no se cuenta con información del desempeño vitivinícola anterior a 1992 en forma independiente, se entregará información a partir de ese año y cuando sea relevante se incluirá la información de la sociedad matriz.
- ⁸ Tanto en esta figura como en las que siguen se utilizó la información de las empresas individuales, no considerando sus filiales.
- ⁹ Gran parte de la caída en las ventas en 1993 y 1994 se explica por dos factores externos, un sobre stock en mercado americano y la recesión en los países desarrollados, que produjeron una contracción de la demanda.
- ¹⁰ En 1994, el precio promedio que alcanzó Santa Rita fue de US\$22,9/caja, en comparación con US\$15/caja promedio de la industria. En 1995 alcanzó un precio promedio de US\$23/caja en comparación con los US\$16,2 de la industria. Y en 1996 el precio de las exportaciones de Santa Rita (US\$24,9/caja) fue un 30,3% superior al promedio de la industria.
- ¹¹ Este convenio se trata en el punto 3 (El Financiamiento).
- ¹² Este aumento en el valor de las uvas se debió a dos factores, por un lado, la producción nacional de uvas se vio afectada por heladas en 1991, lo que contrajo la oferta de vino el año siguiente, y paralelamente, se produjo un exceso de demanda de parte de las empresas vitivinícolas debido al crecimiento de exportaciones del sector. Sin embargo, la escasez de uvas fue superada en los años siguientes.
- ¹³ La información de la Viña Santa Carolina corresponde a la sociedad matriz.
- ¹⁴ USDA, 1997.
- ¹⁵ Corfo, 1995.
- ¹⁶ Empresas Santa Carolina S.A. es dueña en Chile de Watt's Alimentos S.A., Loncoleche S.A. y Viña Santa Carolina, además, realiza operaciones comerciales y productivas en Argentina, Perú y Paraguay. Las ventas de Watt's en el rubro derivados de fruta representaron en 1996 el 12% de las ventas totales del holding.
- ¹⁷ Para efectos de hacer comparaciones, se utilizará información contable de las empresas a partir de 1989, ya que en 1990 Iansa comienza su producción de frutas y hortalizas procesadas, y Luchetti modifica su estructura organizacional creando Nieto Agroindustrial S.A., quedando toda la actividad relacionada con producción y procesamiento de frutas y hortalizas en esta filial.
- ¹⁸ Durante la primera mitad de la década de los noventa las ventas de azúcar representaron más de un 60% de los ingresos de Iansa.
- ¹⁹ Aunque no se trate de una empresa procesadora de frutas y hortalizas, es interesante mencionar que como empresa agroindustrial, Luchetti fue pionera en el proceso de internacionalización productiva. Ya en 1992 esta empresa proyecta participar en los procesos de apertura de los mercados internacionales por vía de introducir marcas y productos a nuevos mercados. En 1993 pone en marcha su filial Luchetti Argentina, encargada de comercializar la marca Luchetti. Y en 1995 se lleva a cabo la construcción de planta productora de pastas en Buenos Aires. Ese mismo año comienza el mismo proceso en mercado peruano, constituyéndose la Sociedad Luchetti Perú, cuyo objetivo es comercializar y distribuir los productos de la marca Luchetti en el mercado peruano y se proyecta construir una planta productora de pastas en ese mercado.
- ²⁰ Una viña y una empresa lechera, por lo que son tratadas en los capítulos correspondientes.
- ²¹ La división lácteos representó en 1996 un 32% de las ventas totales de las Empresas Santa Carolina.
- ²² La evolución de los distintos productos elaborados por las plantas lecheras se entrega en el cuadro 6 del Anexo
- ²³ En 1993 adquiere el 50% de esta empresa y en 1994 el 50% restante, para fusionarse con ella en 1995.
- ²⁴ Odepa, 1997.
- ²⁵ Durante 1996 inició la construcción de una planta de cecinas (US\$ 4 millones), de una planta de envasado tetra pack (US\$ 5 millones), y la modernización de la planta de recepción de leche (US\$ 2 millones).
- ²⁶ Además es el mayor productor de carne de cerdo del país
- ²⁷ Debido al fenómeno "El Niño", durante 1992 se desplazó el recurso anchoveta desde Perú a Chile durante algunos meses excepcionalmente productivos. Sin embargo, la anchoveta es una especie que no permite obtener altos rendimientos en producción de harina y aceite.