

CAP estudiará alianza internacional y asegura que seguirá siendo chilena

Aprobó un aumento de capital por US\$ 550 millones para desarrollar, principalmente, sus proyectos de minería de hierro. Además, 10% se destinará a planes de compensación para el personal.

Luis Fromin

Tras afirmar que existen interesados de Brasil, Estados Unidos, Europa, Japón y China por entrar a la propiedad de CAP, el presidente de la compañía, Roberto de Andraca, indicó que el directorio analizará en los próximos meses la fórmula para una alianza con empresas que les aseguren mercados o aporten tecnología. Eso sí, descartó que se vaya a vender el control de la firma.

“Estamos buscando cuál es la estrategia de alianza o participación en la sociedad que más le conviene a esta compañía para darle seguridad a los accionistas de que seguiremos creciendo. Queremos ver lo que quieren algunos, discutir con otros, ver cómo están nuestros desarrollos, qué ventajas hay para la compañía. Veremos si serán mejor las alianzas, con

13,2

millones de acciones emitirá CAP, lo que le permitirá obtener recursos por unos US\$ 550 millones.

capital o las compras simultáneas unos con otros”, expresó el presidente.

Las conversaciones con las empresas interesadas podrían durar entre seis meses a un año.

CAP efectuó ayer una junta extraordinaria de accionistas, donde se aprobó un aumento de capital por el equivalente a US\$ 550 millones (13.250.777 acciones, cuyo valor lo determinará el direc-

5%

a 6% anual crecería demanda de acero en los próximos años en Chile. Un poco más bajo del 7% actual.

torio), lo que es parte de un plan de inversión por US\$ 1.600 millones. Los dineros serán empleados, principalmente, para el desarrollo del plan de minería de hierro de la empresa. No obstante, el 10% de los recursos irá a un programa de compensaciones a empleados de la firma.

De Andraca también comentó que “lo único que queremos hacer es demostrarles a los posibles interesa-

dos, que no necesitamos alianzas por falta de capital, porque lo podemos obtener fácilmente en Chile. Estamos buscando alianzas tecnológicas, de mercado, de otro tipo, más complejo y, sobre todo, explicarles que no queremos perder a CAP como compañía chilena”, indicó.

El empresario agregó que la compañía se ha convertido en una empresa atractiva, tal como está sucediendo con empresas siderúrgicas de Perú, Argentina o Brasil. “Están todos locos por nosotros”. Añadió que las compañías más grandes del mundo han conversado con CAP.

El plan de compensación dijo que es para todos los trabajadores. “El directorio podrá dar opciones a personas que considere básicas en la compañía, en cualquier nivel. Se podrán ejercer en los próximos cinco años”, sostuvo.



CARLOS QUEZADA

Qué pasará con el precio del acero

En CAP prevén que los precios del acero se mantendrán en los niveles actuales y que es probable que la demanda en Chile, que muestra un crecimiento anual de 7%, reduzca su nivel de expansión a 5% ó 6%.

Entel sube ganancia por negocio móvil y Chiletabacos baja utilidad

Verónica Moreno

Los clientes con contrato crecen más que los de prepago en la industria chilena. Así lo reflejaron ayer las cifras de uno de los mayores actores del mercado, Entel.

La base de clientes post pago creció un 30% en el primer semestre de este año, en relación con igual período de 2007. Los clientes totales de Entel PCS al 30 de junio aumentaron un 10%, llegando a los 5.822.283 suscriptores activos, lo que se traduce en una participación de mercado del 41% en el segmento de telefonía móvil.

Gracias a ello, la participación de los clientes de contrato están aumentando su peso en la cartera total y saltaron desde 23,4% a 27,6%. Ello mejoró los balances de la compañía controlada por los grupos Hurtado Vicuña y Matte.

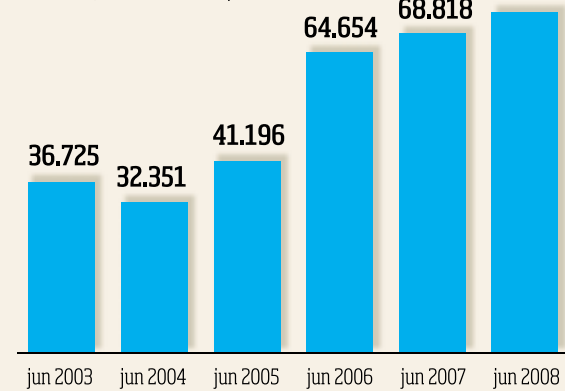
“Los resultados de Entel se vieron impulsados por el crecimiento del negocio móvil”, señaló Felipe Ureta, gerente de finanzas corporativas de Entel.

En el primer semestre, Entel anotó utilidades de \$ 73.325 millones (US\$ 139 millones), 7% más que en igual período de 2007, cuando ganó \$ 68.819 millones.

En el ámbito de la red fija, La telefonía local tuvo un alza de 17%, a ventas de \$ 21.697 millones y 191.838 líneas telefó-

Cuatro años de alza

Utilidades, en millones de \$*



* valores reajustados a junio 2008

Fuente: SVS, Bolsa de Comercio.

US\$ 139 millones

Son las utilidades de Entel durante el primer semestre. La cifra es un 7% más que en igual período de 2007.

5,8 millones

de clientes tiene Entel PCS. El 28% tiene contrato.

\$ 21.581

millones ganó Chiletabacos en el primer semestre.

nicas en operación. Los servicios de larga distancia, el negocio tradicional de Entel a principios de los 90, siguen cayendo y representan sólo el 6,2% de la facturación.

Chiletabacos (CCT) también dio a conocer sus resultados del primer semestre. Vendió más cigarrillos, pero obtuvo menos ingresos y ganó menos dinero. La compañía ganó \$ 21.581 millones, es decir, 4,6% menos que en el primer semestre de 2007.

Los resultados operacionales bajaron 11,9% y los ingresos cayeron 5%. La empresa atribuyó la cifra al aumento del IPC, el cual no ha sido traspasado en su totalidad a los precios de venta.

XI. Conferencia Latinoamericana de la Industria Alemana



EXPO ALEMANIA
INNOVACION - TECNOLOGIA - SUSTENTABILIDAD 2008

Un evento CAMCHAL

FORO INNOVACION BEST PRACTICES Y MODELOS DE INNOVACIÓN

LOS SECRETOS DEL ÉXITO DE EMPRESAS E INSTITUCIONES ALEMANAS EMBLEMÁTICAS, MODELOS DE INNOVACIÓN SUSTENTABLE

La industria alemana no solamente sigue siendo campeón mundial de las exportaciones sino una de las industrias más innovadoras del mundo. Sus empresas grandes, medianas y pequeñas logran posiciones de liderazgo internacional gracias a la virtuosidad de sus procesos de I+D+i. Conozca a los mejores y a la filosofía y los mecanismos que hay detrás de su permanente éxito.

MAYOR INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

PAMELA VALDIVIA
innovacion@expoalemania.cl
Tel: 56-2-203 53 20
Anexo 11

25 de Septiembre Espacio Riesco - Santiago de Chile



www.expoalemania.cl