


EDITORIAL



En los últimos números de Cap Noticias habíamos comentado que existían muy buenas expectativas para el desempeño de la compañía durante este año. Al analizar el balance del primer semestre podemos concluir que nuestras proyecciones se cumplieron ampliamente. No sólo estamos frente a una empresa que registra un récord en sus utilidades sino que, además, las acciones de CAP e Invercap encabezan el ranking de rentabilidad de los primeros seis meses de este año.

Pero en esta oportunidad no sólo queremos informarle en detalle sobre los logros y desafíos de la compañía. Hemos querido adelantarnos, una vez más, a algunos de los debates económicos que se desarrollarán con fuerza en los próximos meses.

Con ocasión de la realización de la cumbre APEC en Chile, durante el mes de noviembre, ya han comenzado a aparecer una serie de opiniones sobre la importancia de establecer un tratado de libre comercio con China, el gigante asiático que congrega a más de mil millones de potenciales consumidores. CAP. S.A. no podría estar ajeno a este debate y, por lo mismo, es uno de los auspiciadores de la cumbre empresarial del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico "APEC CEO SUMMIT 2004".

Sin embargo, en este número hemos intentado sintetizar las enormes posibilidades de negocios que ofrecen todos los mercados que integran la APEC. Y, en este mismo ámbito, lo invitamos a pensar en los riesgos que tendría para Chile seguir postergando, por ejemplo, el establecimiento de un acuerdo de libre comercio con Japón. 


EXCELENTES RESULTADOS

Durante el primer semestre de este año, CAP S.A. logró un incremento de 133.5% en sus utilidades. Las ganancias de la compañía fueron de MUS\$54.726 entre enero y junio de 2004, en comparación con los MUS\$23.436 obtenidos durante el mismo período de 2003. Estos resultados se deben a una mejoría de 22.6% en el precio del acero y, en menor medida, a un aumento de 2.3% en el tonelaje de acero despachado.

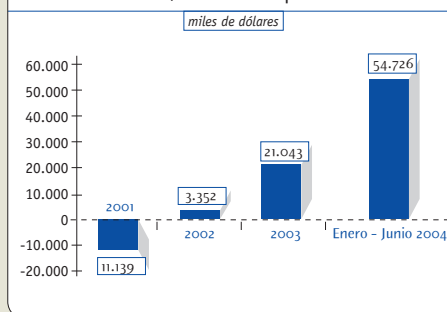
Cabe señalar que en estos primeros seis meses el acero alcanzó un valor de 477,7 dólares por tonelada métrica. Este aumento en el precio - el año pasado costaba 389,6 dólares - se explica, principalmente, por la transferencia al mercado interno de los incrementos observados a nivel internacional.

El buen momento que atraviesan los negocios de la compañía queda en evidencia al observar la mejoría en la generación de caja (resultado de explotación más depreciación) que el primer semestre de 2004 alcanzó a MUS\$94.636 y que en el 2003 fue de MUS\$70.217, es decir un 34.78% más. Así mismo, las ventas consolidadas de CAP S.A. fueron MUS\$332.267, un 21.1% más que en el año anterior. Estos resultados aseguran la continuidad del proceso de desendeudamiento y la consecuente mejoría en las demás líneas de la estructura financiera y de negocios de CAP.

Durante el primer semestre de este año los despachos totales de acero fueron de 526.620 toneladas métricas. De acuerdo a la política de la compañía - relacionada con privilegiar las necesidades del mercado interno - las entregas nacionales de acero crecieron en un 7.6% (513.421 toneladas métricas) y las ventas al mercado internacional se redujeron en un 65.1% (13.199 toneladas métricas). De este modo los ingresos de la Compañía Siderúrgica Huachipato fueron de MUS\$261.532 lo que equivale a un aumento de un 25.8% con respecto al 2003.

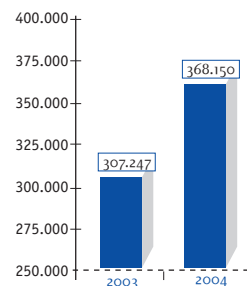
En relación con el negocio minero, durante los primeros seis meses del presente año el tonelaje despachado disminuyó en un 7.6%, de M3.450 toneladas largas a M3.188 toneladas largas, con respecto a los envíos del año 2003. En tanto el precio promedio de la mezcla de productos de hierro aumentó en un 10.6%, de U\$19,4 a U\$21,5 por tonelada métrica. En síntesis, las ventas de la Compañía Minera del Pacífico alcanzaron los MUS\$81.097, lo que representa un aumento de un 4.5% con respecto a igual período de 2003. 

Utilidad / Pérdida Grupo CAP S.A.



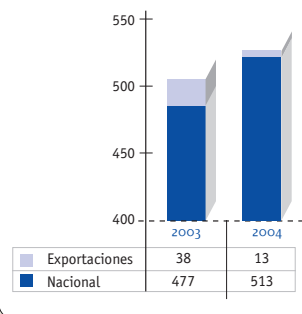
Venta de Productos Grupo CAP

(miles de dólares) Primer Semestre



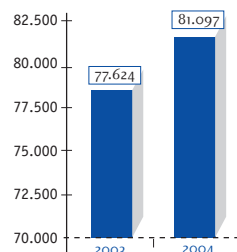
Despachos de Acero

(miles de toneladas métricas) Primer Semestre



Venta de Productos de Hierro

(miles de dólares) Primer Semestre



UNA VISIÓN CRÍTICA ANTES DE LA APEC

Japón: el próximo desafío en las relaciones comerciales de Chile

El Presidente del Directorio de CAP S.A. sostuvo un encuentro con autoridades y empresarios japoneses con el objetivo de agilizar las negociaciones de un TLC entre ambos países.

El día 11 de junio el Presidente del Directorio de CAP, Roberto de Andraca, participó como panelista en el seminario "El estado de las relaciones entre Chile y Japón, en el año de la APEC en Chile" realizado en el Hotel Otani de Tokio. Al encuentro asistieron el entonces Embajador de Chile en Japón, Demetrio Infante, el Director General para América Latina y el Caribe del Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, Mituso Sakaba, el Presidente del Capítulo Japonés del Comité Empresarial Chile-Japón, Mikio Sasaki y unos doscientos invitados del sector privado, académicos y autoridades del gobierno japonés.

En la oportunidad el Presidente del Directorio de CAP y Presidente del Capítulo Chileno del Comité Empresarial Chile - Japón, Roberto de Andraca, recordó que en el marco de sus reuniones bilaterales, dicho Comité ha realizado diversas actividades tendientes a analizar los aspectos más importantes de un posible Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ambos países. En cada una de estas reuniones los empresarios participantes han concluido que, con la firma de este acuerdo, se lograrían amplias ventajas para el intercambio comercial.

Durante la celebración de la vigésima primera reunión del Comité Empresarial Chile - Japón, realizada en Tokyo en mayo de 2002, se firmó una declaración conjunta en la cual se solicita a los gobiernos de ambos países iniciar las negociaciones, con el objetivo de potenciar las relaciones económicas, afectar positivamente la expansión del comercio, promover la transferencia tecnológica y crear nuevos negocios. Posteriormente, en la vigésima segunda reunión del Comité, realizada en noviembre pasado en Santiago, se suscribió otra declaración en la cual se contempló un plan de acción destinado a promover esta iniciativa y concretar a la brevedad posible la firma del tratado bilateral. Ambos documentos fueron remitidos a las máximas autoridades de los dos países.

Estrategia Comercial de Chile

Después de esta síntesis sobre las actividades impulsadas por el Comité Empresarial Chile - Japón, el Presidente de CAP S.A. realizó una interesante exposición sobre los aspectos más importantes de la estrategia comercial de Chile.

Nuestro país en los últimos catorce años ha suscrito una serie de tratados de libre comercio y/o acuerdos comerciales que van a representar más del 75% de su comercio exterior hacia el 2010. Concretamente, existen alianzas comerciales con:

- **La Unión Europea:** Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Suecia, República Checa, Eslovenia, Suiza, Hungría, Estonia, Chipre, Malta, Lituania, Polonia, Latvia y Eslovaquia.
- **Mercosur:** Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
- **Países del EFTA:** Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein
- Canadá, Estados Unidos, México, Corea del Sur, Venezuela, Colombia, Ecuador y Perú.
- **En proceso de negociación:** Singapur, Nueva Zelanda e India. Con la República Popular China se acordó realizar un estudio para analizar las posibilidades de un TLC. Se estima que las negociaciones comenzarían a fines de año, durante la reunión de líderes de la APEC que se va a desarrollar en noviembre próximo en Santiago.

Claramente, el único país ausente de este proceso es Japón: en los próximos años casi la totalidad de nuestros principales socios comerciales tendrán un acceso preferente al mercado nacional, con la única excepción de Japón.

Todos estos acuerdos -firmados o en proceso de negociación- representan enormes ventajas para Chile: Acceso preferencial a mercados de unos 1.300 millones de habitantes (sin considerar la población de China e India); aumentar y consolidar sus exportaciones vigentes; mejores oportunidades y calidad de trabajo para la población; aumento del flujo de inversiones extranjeras; y un gran crecimiento económico. Los países mencionados decidieron negociar con Chile (en vías de desarrollo y con un mercado relativamente pequeño), tras considerar que en los últimos años:

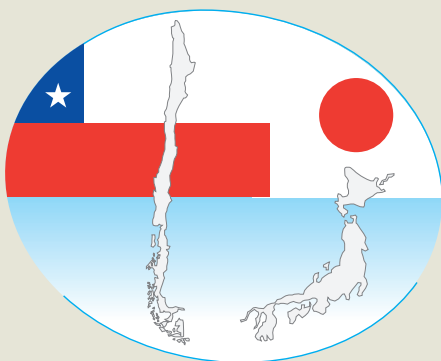
- Chile se ha insertado en la economía mundial abriendo sus fronteras comerciales para ofrecer riquezas naturales del rubro minero, pesquero, forestal, agrícola y vinícola, en donde presenta ventajas comparativas para exportar productos de primera calidad.

- Las políticas económicas vigentes impiden colocar tasas arancelarias o imposiciones legales adicionales a los bienes de calidad importados para el consumo de la población. Esta políticas, indirectamente, obligan a los productores locales a modernizar, tecnificar y mejorar sus procesos productivos ya que sus productos deben competir en una economía de mercado abierta al mundo.

- Chile mantiene una estabilidad política, un adecuado control de la inflación, un sólido estado de derecho, protección de las inversiones extranjeras y un correcto manejo de las variables macroeconómicas. Estos antecedentes han sido reconocidos en prestigiosos foros internacionales, publicaciones del ámbito económico y altos ranking mundiales. A modo de ejemplo, se puede señalar que en el año 2003 Chile obtuvo una de las tasas de inflación más bajas de Latinoamérica (2,8%) y su ingreso per capita fue de US 9.992 (Purchasing Power Parity). En los últimos años la economía ha crecido a una tasa promedio de 5,5 %, la más alta de la región. El país se destaca por su disciplina fiscal y su permanente reducción de la deuda pública, lo que lo ha transformado en la mejor opción de negocios de la zona.

- Con el fin de cumplir con los acuerdos internacionales y de estar en línea con los países más desarrollados, Chile ha definido políticas tendientes a modernizar su infraestructura física -puertos, carreteras y aeropuertos- y su capacidad en el campo de las telecomunicaciones y la informática.

Todos estos factores permiten afirmar que Chile -a pesar de su pequeño mercado de 15 millones de habitantes-, ofrece inmejorables oportunidades a los inversionistas para establecer una plataforma comercial que les permita acceder al potencial mercado latinoamericano de 500 millones de habitantes.



EMPRESARIOS DE CHILE Y JAPÓN SE REUNEN EN EL BUQUE "ESMERALDA"



El Presidente del Directorio de CAP S.A, Roberto de Andraca, expone sobre las relaciones comerciales de Chile y Japón durante un seminario realizado en Tokio.


Intercambio Comercial entre Chile y Japón

En el año 2003, el intercambio comercial entre Chile y Japón ascendió a 2.872 millones de dólares, de los cuales 2.237 corresponden a exportaciones y 635 a importaciones. Al comparar las cifras del año 2003 con las históricas, se puede apreciar que nuestro comercio ha disminuido paulatinamente, pasando de un 17,5% a 11,1 % en las exportaciones y de un 8,8% a 3,6% en las importaciones. De hecho el año pasado Japón pasó al cuarto lugar de intercambio comercial con Chile y bajó del segundo lugar que ocupaba tras Estados Unidos.

Esta situación se puede explicar, en parte, por el gran crecimiento de China y por los resultados obtenidos con los acuerdos comerciales, los cuales motivan a los importadores a buscar productos equivalentes en mercados sin imposiciones arancelarias. Si bien es cierto que el actual arancel de un 6% que deben cancelar los productos japoneses para ingresar al mercado chileno se puede considerar bajo, la mayoría de los productos que compiten directamente con Japón ingresan a Chile sin arancel. Esta situación hace que los productos japoneses pasen a ser un 6% menos competitivos.


En los últimos años, gran cantidad de automóviles han sido desplazados por los vehículos provenientes del MERCOSUR y de México. En el rubro de los neumáticos y repuestos –que representa más del 60% de las importaciones que realiza Chile desde Japón – la competencia se hará más difícil con la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio con EEUU y Corea.

En la actualidad Japón cuenta con inversiones en Chile que ascienden a los 1.729 millones de dólares distribuidas, especialmente, en las áreas mineras, forestal y pesquera. Estas empresas se encuentran en desventaja respecto a otras compañías internacionales con cuyos países se han establecido tratados económicos bilaterales.

Al finalizar su exposición Roberto de Andraca señaló que "... Los empresarios chilenos, a través de la ejecución de múltiples actividades, seguiremos esforzándonos por lograr a la brevedad posible la firma del tratado de Libre Comercio con Japón. Es más, les puedo comentar que en fecha reciente la Cámara de Diputados de Chile, preocupada por el intercambio comercial con Japón, aprobó un proyecto de acuerdo para oficiar a S.E. el Presidente de la República de Chile, para que tenga a bien requerir que el Ministerio de Relaciones Exteriores persista en su objetivo de concretar un Tratado de Libre Comercio con Japón...", concluyó el Presidente de la Compañía. 

A mediados de junio en el Buque Escuela "Esmeralda" –que se encontraba realizando su decimotercera visita a Japón– se reunieron empresarios chilenos y japoneses con el objeto de seguir fortaleciendo los lazos de amistad y comerciales entre ambos países. En la ceremonia estuvieron el entonces Embajador de Chile en Japón, Demetrio Infante, el comandante del Buque Escuela, Capitan de Navío Antonio Idiaquez, el Presidente del Capítulo Chileno del Comité Empresarial Chile – Japón y Presidente del Directorio de CAP S.A., Roberto de Andraca, el ex Presidente del Capítulo Japonés del Comité Empresarial Chile – Japón y ex Presidente de Mitsubishi Corporation, Shiroku Morohashi, y el Presidente de la Asociación Old Boys de la Cámara Chileno – Japonesa de Comercio e Industria, Koji Mizuno

En su discurso, el Presidente del Directorio de CAP destacó algunos aspectos de la historia de los diversos barcos que han llevado el nombre de "Esmeralda" y recordó que durante el primer crucero de instrucción del buque, en 1955, la embarcación atravesó el Pacífico con el objetivo de estrechar las relaciones diplomáticas y comerciales entre Chile y Japón, suspendidas después de la Segunda Guerra Mundial. Desde entonces esta relación bilateral ha seguido incrementándose y hoy en día Japón es uno de los socios comerciales más importantes de Chile.

Al finalizar, el Presidente del Directorio de CAP hizo un llamado a seguir trabajando con el objetivo de fomentar un mayor acercamiento entre ambas naciones. Posteriormente, Roberto de Andraca le entregó una maqueta a escala del Buque Escuela "Esmeralda", al Presidente de la Asociación Old Boys de la Cámara Chileno – Japonesa de Comercio e Industria, Koji Mizuno. 

El Presidente del Directorio de CAP, Roberto de Andraca, entrega una réplica de la Esmeralda al Presidente de la Asociación Old Boys de la Cámara Chileno – Japonesa de Comercio e Industria, Koji Mizuno.



Breves

PIEZAS DE ACERO REALIZADAS EN HUACHIPATO SON LA BASE DE NUEVO EDIFICIO DEL MOP



2.000 toneladas de acero CAP tiene el nuevo edificio del Ministerio de Obras Públicas de la VIII región que se está construyendo en la ribera norte del río Bío Bío, en el futuro Barrio Cívico que tendrá Concepción con motivo del Bicentenario.

La novedad del negocio es que a partir de esta obra Huachipato dio un nuevo paso en la diversificación de los productos y servicios que tradicionalmente ofrece a sus clientes, al decidir realizar en sus propias instalaciones las estructuras, pilares y vigas que soportarán la nueva sede del MOP.

El proyecto se gestó el año pasado, cuando la compañía decidió participar en la licitación que le permitiría abastecer de las piezas requeridas a la constructora responsable del proyecto (Ingesur). El desafío era bastante grande y Huachipato tuvo que adaptar sus instalaciones, equipamiento y personal para poder cumplir con los exigentes requerimientos que en la práctica significan darle valor agregado al acero tradicional. A fines de abril del presente año comenzaron a despacharse las primeras piezas terminadas. El nuevo edificio del MOP tendrá 6 pisos distribuidos en unos 5.000 metros cuadrados y debería estar listo en mayo del 2005. [CAP](#)

INVERCAP Y CAP: LAS ACCIONES MÁS RENTABLES DEL SEMESTRE

El balance bursátil de principios de julio indica que Invercap y CAP obtuvieron la mayor rentabilidad en el primer semestre de este año. La sociedad de inversiones duplicó el precio de sus acciones (100.4%) y los papeles de CAP aumentaron en un 81.4% su valor entre enero y junio. Entre las seis empresas más rentables del semestre figuran, además, Edelnor (47%), Besalco (33.9%), Cintac (30.1%) y Andina (30.9%).

Cabe recordar que CAP e Invercap también estuvieron el año pasado entre las acciones más rentables con alzas de

241% y 170%, respectivamente. Según los expertos la razón del éxito de ambas compañías está directamente relacionado con el buen nivel que ha alcanzado el precio del acero en el exterior, situación que impacta en el 75% de los resultados de CAP. Para el departamento de estudios de Fit Research, por ejemplo, CAP S.A está pasando por sus mejores años ya que el precio internacional del acero ha llegado a su nivel más alto en la última década, lo que se suma a la exitosa reestructuración realizada por la compañía en los años pasados y al incremento en el flujo de caja que se espera para el presente año. [CAP](#)



CAP AUSPICIA CUMBRE EMPRESARIAL APEC

En consecuencia con el interés que siempre ha demostrado la compañía por las posibilidades de negocios que ofrecen los mercados de los países de la APEC, CAP S. A. auspiciará la cumbre empresarial del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico "APEC CEO SUMMIT 2004". Esta reunión se realizara en el centro de eventos Casapiedra los días 19, 20 y 21 de noviembre próximo. [CAP](#)



LA COMPAÑÍA MINERA DEL PACÍFICO ENVÍA HIERRO A CHINA

A fines de marzo dos embarques históricos fueron despachados hacia China desde los puertos de Guayacán y Guacolda II, con productos de hierro de la Compañía Minera del Pacífico. El barco "Seawind" - de 267 metros de eslora y 44 de manga - partió a Yantai, China, con 100.907 toneladas métricas de pellet feed y 28.529 toneladas métricas de finos. Por su parte el barco "Eleftheria K" - de 297 metros de eslora y 50 metros de manga - partió hacia Beliun, China, con 44.000 toneladas métricas de pellets feed, 70.800 toneladas métricas de pellets y 95.750 toneladas métricas de granzas. [CAP](#)

APLICACIONES NO TRADICIONALES

Una gran cantidad de nuevas aplicaciones están estudiando constructores y arquitectos gracias a la línea de productos TuBest de Cintac S.A. A modo de ejemplo, la firma de arquitectos W + Mbüro realizó recientemente un estudio fotográfico en la comuna de Nuñoa. La obra de 337 metros cuadrados y 5.65 metros de altura se basa en elementos estructurales lineales a la vista y plantas libres. Según ellos, gracias a las posibilidades de TuBest, lograron un 30% de economía en los costos finales.

El sistema constructivo TuBest está compuesto por dos pares de perfiles de acero estructural que permiten fabricar hasta 49 tipos de vigas y pilares comúnmente utilizados en galpones. Se trata de un material liviano, resistente, fácil de armar, soldar y montar lo que en la práctica se traduce en un menor tiempo de construcción y en un gran ahorro en mano de obra. [CAP](#)



Las enormes posibilidades de TuBest se reflejan en el diseño arquitectónico moderno y funcional de este estudio fotográfico.