

N. BIRCHMEIER RIVERA

ACUERDO ENTRE ANDACOR Y MOUNTAIN CAPITAL PARTNERS ES INVESTIGADO POR LA FNE:

La jugada de los dueños de El Colorado y Farellones para allanar el arribo de MCP a la propiedad

La transacción dejaría a la firma estadounidense, que controla Valle Nevado y La Parva, como el gran operador de los centros de esquí de la Región Metropolitana. Desde el Grupo Cururo (ligado a Richard, Peter y Michael Leatherbee) están convencidos de que este acuerdo no genera efectos anticompetitivos y apuntan a “desmitificar” las dudas sobre la interconexión de estos complejos.

En el Grupo Cururo, ligado a Richard Leatherbee Gazitúa y sus hijos Peter y Michael Grant —controladores de Andacor, sociedad dueña de los centros de esquí El Colorado y Farellones—, no visualizan que el potencial acuerdo con Mountain Capital Partners (MCP) pueda verse frustrado por razones de libre competencia. El negocio consiste en el ingreso de la estadounidense a la propiedad de la compañía para sacarla de su delicada situación financiera.

La transacción es parte del plan de reorganización de Andacor, luego de que en febrero de 2024 sinceró que no tenía capacidad para cumplir con sus compromisos financieros. La firma intenta reestructurar pasivos que superan los \$16.000 millones.

En este contexto, el Grupo Cururo, que controla un 53,58% de Andacor, propuso a sus acreedores la entrada de un socio estratégico para salir de su reorganización. Así, logró un acuerdo de inversión con MCP —actual controladora de Valle Nevado y La Parva— para sumar recursos a la firma, en el cual la estadounidense pagará un máximo de \$6.000 millones, a través de un aumento de capital.

Esta fórmula fue diseñada para permitir que MCP se sume como socio minoritario a Andacor. Aunque mediante un pacto con los accionistas mayoritarios tomaría las riendas de la firma.

La operación debe pasar por la revisión de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), que extendió a inicios de 2026 la investigación a fase 2, para evaluar los potenciales riesgos competitivos en el mercado de los centros de esquí. Con esta transacción, MCP se consolidaría como el mayor operador de los complejos invernales de la Región Metropolitana.

Pese a la división interna que enfrentan con la rama de Anita Leatherbee Gazitúa y sus hijos (poseen un 34,83% de la firma) por esta operación y el manejo de la empresa, el clan de Richard, Peter y Michael busca obtener la luz



La sociedad Andacor administra los centros de montaña El Colorado y Farellones, que poseen una extensión aproximada de 1.025 hectáreas. Para este año, invertirán un total de \$1.489 millones para realizar mejoras a estos centros y otros activos.

verde de la FNE. En caso de rechazarse, llevaría a fojas cero todo su plan para sacar a Andacor de su complejo panorama financiero.

Interconexión

Michael Leatherbee, director de Andacor y expresidente de la firma entre 2018 y 2024, se muestra confiado en que la FNE apruebe la transacción, dado que —a su juicio— esta operación no generaría efectos anticompetitivos. En cambio, plantea que traería beneficios a los esquiadores al contar con una interconexión entre los tres principales centros invernales del país.

“La FNE está haciendo su trabajo, ella por naturaleza es re-nuente a operaciones de concentración y, por lo tanto, tiene que hacer todos los análisis posibles y necesarios para determinar si es que esta propuesta de integración entre los centros de montaña es beneficiosa o no para los consumidores”, señala a “El Mercurio”.

Para refutar la tesis de riesgos competitivos de esta operación, “Mike” Leatherbee (profesor asociado de ingeniería industrial y de sistemas en la Universidad Católica) puso a disposición una investigación de pregrado que elaboró en 2018 junto a Damían Barri-

tos, exalumno de la casa de estudios, que implementó unos “pases interconectados” entre los centros La Parva y El Colorado.

Comenta que Barrientos se acercó con la idea de realizar este estudio para comprobar si había un efecto en la conducta de los esquiadores. Se trataba de un viejo anhelo de Leatherbee, ya que propuso en esa época a los anteriores dueños de La Parva (Leonidas Vial) y Valle Nevado (familia Sernerman) aplicar interconexiones entre sus centros para complementar su oferta invernal. “Este experimento que hicimos fue para tratar de desmitificar algunos te-

grande, ya sea por razones de ego o por preocupación de migración de clientes”.

En cuanto a los beneficios que conllevaría una eventual aprobación de la FNE, Leatherbee señala que “si logramos generar esta integración efectiva, a través de la gobernanza y de la propiedad, vamos a poder como país ofrecer al mundo uno de los dominios esquiabiles más grandes del mundo”.

Afirma que las proyecciones que manejan apuntan a convertir a estos centros de esquí en “un activo turístico potente”. Y agrega: “Sería más potente que Torres del Paine, que atrae a 280.000 personas al año. Acá en Lo Barnechea estamos recibiendo 1 millón de personas al año, y con este proyecto podríamos recibir a 2 millones de personas”.

Entre las alertas que efectuó la FNE en torno a esta operación, el organismo indicó que MCP y Grupo Cururo han presentado una serie de medidas con eventuales eficiencias a raíz de esta integración, que “servirían de contrapeso a los posibles efectos anticompetitivos de la materialización de la operación”. No obstante, sostuvo que su análisis preliminar identifica que “las eficiencias alegadas no cumplirían con los requisitos copulativos para ser adecuadamente acreditadas como contrapesos a los riesgos de la operación”.

mores que estaban generando resistencia a un producto de una integración entre los centros”, dice.

Explica que realizaron una prueba entre julio y septiembre de 2018 con un grupo de 100 esquiadores que tuvieron acceso a un pase interconectado entre La Parva y El Colorado, y otra muestra de 100 personas sin este beneficio.

“El experimento demostró que el flujo de clientes es balanceado (...). No son productos sustitutos en el sentido tradicional, son productos complementarios”, dice. “El descubrimiento más interesante de este experimento fue que los esquiadores que tenían el beneficio del pase interconectado subieron a esquiar más veces, y se quedaban más horas en las pistas, comparado con el grupo de control de esquiadores que no tenían el pase interconectado”, sostiene.

Pese a lo anterior, detalla que esta idea no obtuvo una buena recepción entre sus competidores: “La resistencia de los centros fue muy

Michael Leatherbee, director de Andacor.

MAGRENA PEREZ

