

## PERFIL DE LA MATRIZ

Quiñenco es uno de los conglomerados económicos más importantes de Chile, con activos consolidados que superan los US\$2.000 millones. Sus inversiones se concentran principalmente en servicios financieros, alimentos y bebidas, telecomunicaciones, manufacturero e inmobiliario/hotelero, siendo los dos primeros los más relevantes en términos de valor de activos, representando un 73% del total a nivel comparativo.

Su estrategia de negocios se basa fundamentalmente en fortalecer y consolidar cada una de las empresas en que participa, a fin de crear valor para sus accionistas. En algunos casos, estas metas se alcanzan mediante una estrategia de crecimiento y liderazgo de mercado y en otras, cuando el objetivo es aumentar la productividad y eficacia, por medio de una reestructuración. No obstante, la compañía también contempla la posibilidad de desinvertir en aquellos casos en que hacerlo da como resultado un mayor valor para sus accionistas.

En la gran mayoría de sus empresas, Quiñenco actúa como controlador, ya sea a través de una participación mayoritaria a largo plazo, o bien mediante alianzas estratégicas. A futuro, su intención es continuar estableciendo acuerdos con socios estratégicos, pues hasta ahora ello le ha permitido desarrollar mejor sus negocios, obtener experiencia y otras ventajas competitivas.

Quiñenco, como sociedad matriz, se encarga de potenciar la capacidad y habilidad empresarial hacia la excelencia, a través de la adopción de "mejores prácticas" en comparación con sus competidores principales y a sus iguales dentro de la industria. También se preocupa de definir las estrategias de largo plazo, en conjunto con

la administración de cada compañía operativa; proyectar las metas anuales; supervisar y controlar la gestión operacional y financiera; estructurar y manejar las fusiones y adquisiciones relevantes; identificar sinergias a través de las unidades de negocios y atraer y retener personal de primera calidad.

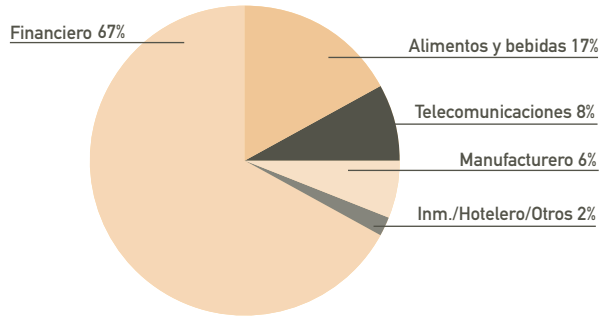
En términos generales, Quiñenco considera que su experiencia gerencial, la ubicación de sus instalaciones y la fortaleza de sus productos, servicios y redes de distribución la ubican en una posición ventajosa para aprovechar las oportunidades de crecimiento.

### Estrategia de Crecimiento

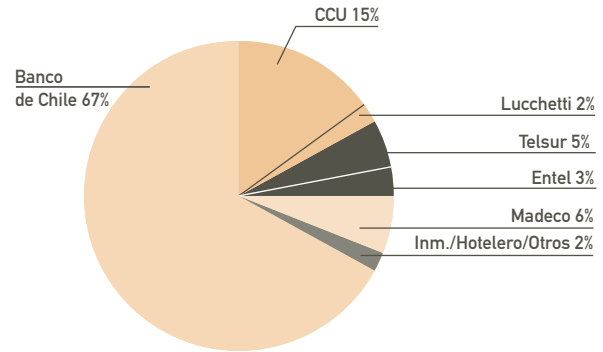
- Fortalecer creación de valor en los negocios estratégicos a través de:
  - Reorganizaciones y reestructuraciones
  - Aumentos de productividad y eficiencias operativas
  - Explotación de sinergias entre las unidades de negocios
  - Adopción de mejores prácticas
  - Liderazgo de mercado
  - Personal altamente calificado
- Invertir y desinvertir en negocios para crear valor:
  - Experiencia y trayectoria en el negocio
  - Socios estratégicos y alianzas comerciales
  - Potencial de crecimiento de la industria
- Criterio para invertir:
  - Potencial de desarrollo de marcas y franquicias
  - Masa crítica y economías de escala
  - Redes de distribución

INVERSIONES  
MMUS\$ 1,3

POR SECTOR



POR COMPAÑÍA



Valor libro al 31.12.02 (Quiñenco a nivel corporativo)

VISION

Desde sus inicios Quiñenco siempre ha apuntado a ser el principal grupo empresarial chileno, en términos de la calidad de los productos y servicios que ofrece, como también por los resultados financieros que entrega. Para ello se ha preocupado de contar permanentemente con el apoyo de una administración eficiente y competitiva, con la habilidad para detectar buenas oportunidades de negocios y con talento para reestructurar aquellos que lo requieren.

En esa línea, mención especial merece la forma en que la compañía logró culminar la reestructuración de Madeco en 2002, además de haber alcanzado un ventajoso acuerdo con su nuevo socio estratégico en el sector bebidas, dos excelentes noticias que permiten augurar un futuro bastante promisorio.

Durante los próximos años Quiñenco pretende seguir siendo un gran conglomerado de negocios, manteniendo y consolidando las participaciones de liderazgo que tiene en los sectores en que opera. Específicamente buscará la manera más eficiente de posicionar a sus filiales, asegurando una estructura compatible con sus objetivos de crecimiento y niveles de rentabilidad.

RETORNO SOBRE CAPITAL EMPLEADO (ROCE)  
(por los 12 meses terminados al 31.12.2002)

