



manufacturero



Madeco es una empresa industrial con gran presencia en Chile, Brasil, Perú y Argentina. Sus actividades se concentran en cuatro áreas productivas que son: cables de cobre y aluminio, tubos y planchas, envases flexibles y perfiles de aluminio.

Como resultado de la estrategia de crecimiento a nivel regional implementada por Madeco durante su etapa de desarrollo, que contempló inversiones productivas en Chile y adquisiciones de empresas en el extranjero, la empresa se ha concentrado en aprovechar economías de escala en su producción, comercialización y acceso a materias primas. Lo anterior le ha permitido convertirse en uno de los productores líderes a nivel regional.

Madeco cuenta con relevantes posiciones competitivas en el negocio del cable en Chile, Perú y Brasil. En Argentina, pese a la paralización temporal de la filial de cables, tubos y planchas en 2002, Decker-Indelqui ha reabierto parcialmente sus operaciones de tubos de cobre y fundición, a la espera de una recuperación mayor de la demanda interna en dicho país.

Actualmente, Madeco está inserto en un plan de gestión de largo plazo, el que considera la reestructuración industrial y comercial de la matriz y sus filiales, a objeto de mejorar la eficiencia productiva y operacional e incrementar sus ventas que han sido afectadas por la inestabilidad en los niveles de inversión en sus principales mercados, especialmente Argentina y Brasil. Estas acciones están orientadas a recuperar los niveles históricos de participación de mercado en el contexto de un mercado competitivo, permitiendo así que la empresa enfrente los años venideros con éxito.

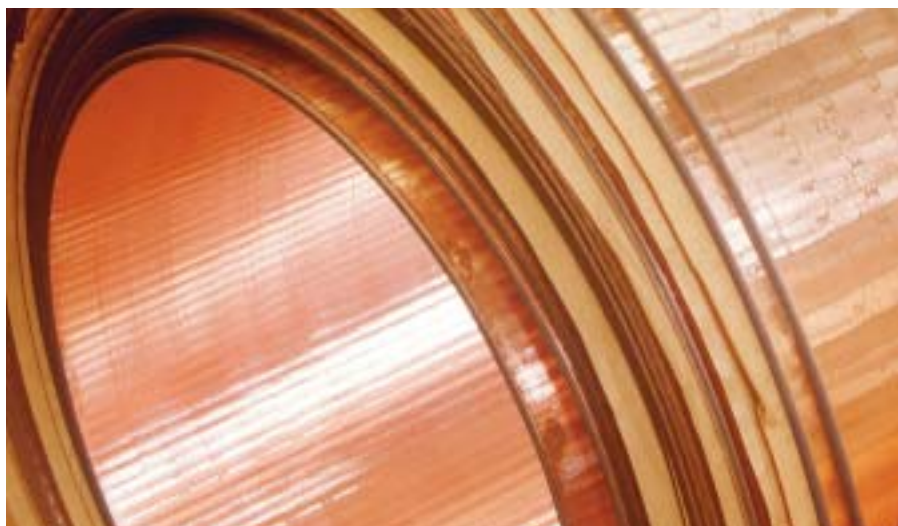
Cabe destacar que en el ejercicio Madeco fortaleció considerablemente su estructura financiera, luego de concretar un importante aumento de capital que alcanzó \$95.114 millones (históricos). Además, se llevó a cabo una reestructuración financiera, que comenzó a fines de 2002 y terminó durante 2003, lo que permitió estabilizar su solvencia y reducir en un 33% la deuda financiera entre diciembre de 2002 y 2003. Además, se

reprogramó con sus acreedores bancarios aproximadamente US\$120 millones de deuda a siete años con tres años de gracia.

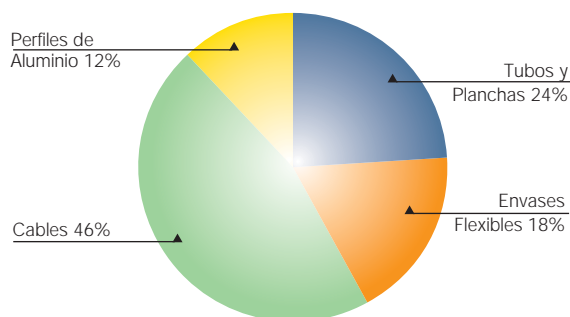
Resultados 2003

Las ventas de Madeco disminuyeron en un 8,2% a \$237.666 millones durante 2003. El deterioro en las ventas durante el año se debió principalmente a las menores ventas de la unidad de cables, particularmente Brasil como resultado de la escasa demanda de cables metálicos en ese país, lo que afectó los volúmenes de ventas, junto con el impacto de la apreciación del peso chileno en relación con el dólar estadounidense durante el período.

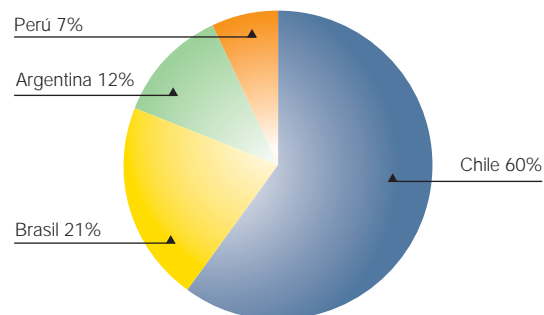
A pesar de la disminución en las ventas, Madeco informó un aumento de 84,4% en la utilidad operacional, la que alcanzó a \$7.457 millones en 2003. El aumento se debió a una disminución en los gastos de administración y ventas producto de los esfuerzos de racionalización de gastos a nivel global de la compañía, la que más que compensó la disminución en el margen de explotación asociado al menor nivel de ventas. El margen operacional como porcentaje de las ventas alcanzó a 3,1% en 2003, comparado con un 1,6% en 2002.



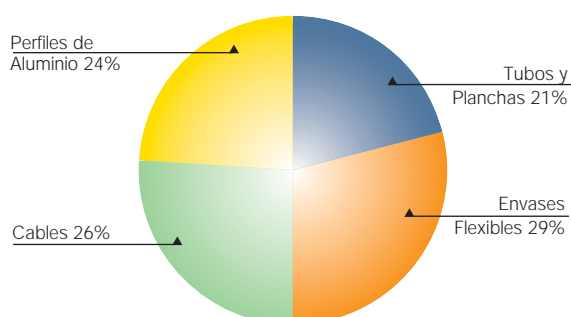
COMPOSICION DE VENTAS 2003
MM\$ 237.666



ACTIVOS POR PAIS EN 2003
MM\$ 353.676



COMPOSICION DE EBITDA 2003
MM\$ 18.529



Madeco informó pérdidas no operacionales por \$22.076 millones, una disminución comparada con los \$48.050 millones informados en 2002, debido principalmente a los menores otros egresos fuera de la explotación (-44,0%), una disminución de un 35,4% en los gastos financieros como reflejo del menor nivel de endeudamiento con posterioridad a su reestructuración financiera y la ausencia de pérdidas por diferencia de cambio (-97,6%). Otros egresos fuera de la explotación ascendente a \$11.323 millones, incluyeron una provisión para liquidar la inversión en la filial Optel de \$4.917 millones, provisiones y castigos relacionados con los activos de Madeco en Argentina y la filial Armat por \$3.141 millones y \$1.302 millones, respectivamente.

A pesar del marcado mejoramiento en el nivel operacional de todas las unidades de negocios de Madeco, a excepción de cables, el resultado final de la compañía para 2003 refleja las ya mencionadas pérdidas no operacionales. La pérdida neta para el periodo alcanzó a \$16.734 millones, significativamente inferior a los \$40.568

PARTICIPACION DE MERCADO	2003	2002
CABLES		
Chile	30%	31%
Brasil	18%	18%
Perú	64%	56%
Argentina	4%	4%
TUBOS Y PLANCHAS		
Chile	57%	55%
Argentina	13%	12%
Cospeles	5%	6%
ENVASE FLEXIBLES		
Chile	26%	26%
Argentina	8%	7%
PERFILES DE ALUMINIO	76%	73%

millones informados en 2002, año en que la compañía se vio fuertemente impactada por los bajos niveles de inversión en la región, especialmente por la crisis en Argentina.