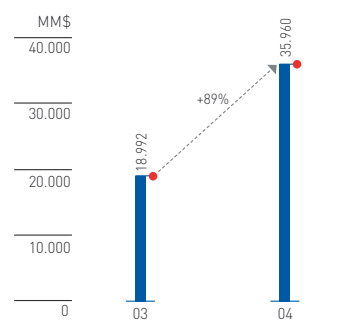


Renovación

Evolución EBITDA



Participación de mercado	2003	2004
Cables		
Chile	30%	37%
Brasil	18%	16%
Perú	64%	65%
Argentina	4%	5%
Tubos y planchas		
Chile	57%	59%
Argentina	13%	14%
Cóspedes	5%	4%
Envases flexibles		
Chile	26%	26%
Argentina	8%	8%
Perfiles de aluminio	76%	71%



Madeco, conglomerado industrial con gran presencia regional, concentra sus actividades en cuatro áreas productivas: cables de cobre y aluminio, tubos y planchas, perfiles de aluminio y envases flexibles. Abastece a los sectores de telecomunicaciones, construcción, minería, energía, industria y de consumo, siendo uno de los principales proveedores de Latinoamérica.

2004 constituyó el punto de partida hacia una recuperación para los negocios de Madeco, que durante los últimos años se vio enfrentada a un complejo entorno, producto principalmente de la desfavorable evolución de los sectores y mercados en que opera. Ello, sumado a su exigente estructura financiera, derivó en que a partir de 2002 Madeco iniciara un fuerte proceso de reestructuración interna. El plan estratégico, elaborado para el período 2003-2005, consiste básicamente en incrementar sus ventas a través de una mejor organización comercial, mayores exportaciones y la recuperación de su participación de mercado, además de avanzar hacia mayores eficiencias operacionales y una reducción de la estructura de gastos. El éxito de estas acciones, orientadas a recuperar los niveles de rentabilidad en el contexto de un mercado competitivo, asegura

que Madeco podrá enfrentar los años venideros con éxito.

Como resultado de las medidas, tanto operativas como financieras tomadas, el ejercicio correspondiente al año 2004, considerado todavía un año de transición, fue muy positivo. Desde el punto de vista operacional, Madeco logró un aumento importante en la actividad comercial y productiva. Los negocios de cables y de tubos y planchas, fueron los que registraron el impulso más significativo durante el ejercicio.

Respecto del área financiera, si bien la reestructuración finalizó el año 2003, en 2004 se alcanzaron logros importantes como el pago de 100% del bono serie C con recursos propios, la colocación del 100% del remanente de las acciones, el refinanciamiento del bono de largo plazo serie A, para lo cual se colocó un bono serie D.

Resultados 2004

Las ventas de Madeco aumentaron en un 33,0% a \$324.035 millones en 2004. El crecimiento en las ventas durante el año se atribuyó principalmente a un mayor precio promedio de los

MANUFACTURERO

productos de cables y tubos y planchas, relacionado principalmente al aumento en el precio de las materias primas, además de los mayores volúmenes vendidos, los que sobre una base consolidada aumentaron en un 12,7%.

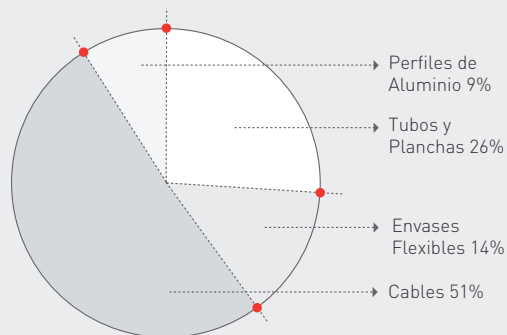
La importante recuperación de las ventas, el aumento de la eficiencia y una leve declinación de un 0,4% en los gastos de administración y ventas se reflejaron directamente en una mayor utilidad operacional para Madeco. La utilidad operacional de la compañía aumentó de \$7.643 millones a \$25.176 millones,

una disminución de un 13,9% del gasto financiero y la ausencia de pérdidas por diferencia de cambio debido a la apreciación del peso chileno también sirvieron para reducir las pérdidas no operacionales del período.

El mejor desempeño de Madeco, tanto a nivel operacional como no operacional, sirvió para revertir totalmente la pérdida neta de 2003, de \$17.153 millones. La utilidad neta informada por Madeco fue de \$8.512 millones en 2004. Cabe destacar que 2004 es el primer año desde 1998 en que Madeco ha presentado un resultado neto positivo.

Composición de ventas 2004

MM\$ 324.035

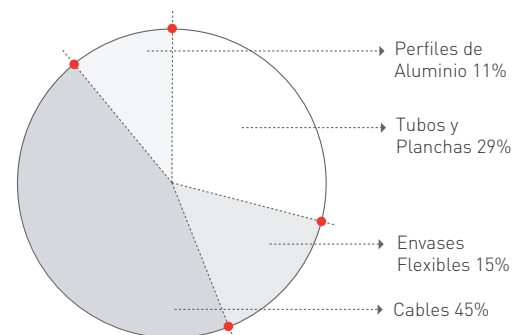


principalmente atribuible a las unidades de negocios de cables y de tubos y planchas. El margen operacional como porcentaje de las ventas aumentó de 3,1% en 2003 a 7,8% en 2004. De igual modo, el aumento de EBITDA fue significativo, de \$18.992 millones en 2003 a \$35.960 millones en 2004.

Madeco informó pérdidas no operacionales de \$14.301 millones, una disminución de un 36,8% en comparación a los \$22.628 millones informados en 2003, la que se explica principalmente por menores gastos no operacionales, los que en 2003 incluyeron castigos de activos y provisiones por la liquidación de Optel en Brasil. Además,

Composición EBITDA 2004

MM\$ 35.960



Proyecto de cables especiales en Brasil

El actual plan de negocios de Madeco pone énfasis en desarrollar nuevos productos de cables especiales de alto valor agregado. Es por ello que Ficap, la filial brasileña de cables, inició un proyecto para explotar un nicho de mercado que busca exportar cables especializados, básicamente de transmisión de energía, utilizados en la fabricación de buques, naves y plataformas petroleras.

A fines de 2003 el gobierno brasileño fomentó la reapertura de los astilleros en Brasil, lo que ha significado una reactivación de la demanda por este tipo de cable. Madeco ha aprovechado esta oportunidad de negocio y ya ha alcanzado una participación de mercado de un 75% en este nicho y con importantes perspectivas para los próximos años.